

Entretien avec Yann

En quelques mots Yann, qui êtes-vous ?

Bonjour, je suis Yann, Responsable Ventes régional depuis 12 ans chez FUCHS, dans le secteur Franche-Comté et Côte d'Or. J'ai 40 ans et 3 enfants. Concernant mon parcours, je suis issu d'un BTS force de vente en alternance. Je suis passé par plusieurs domaines différents, que ça soit dans la fabrication de tabac, dans le transport ou encore en porte à porte.

En quoi consiste votre métier ?

Je suis Responsable des Ventes Régional, mon objectif premier est de commercialiser les produits et services FUCHS. C'est un métier de terrain. Je dois promouvoir les marques du groupe FUCHS, gérer un portefeuille clients, fidéliser la clientèle existante et gagner en part de marché grâce à la prospection. Je suis rattaché à un Directeur Régional des Ventes qui coordonne une dizaine de commerciaux sur plusieurs départements et un directeur de la division France qui lui coordonne l'ensemble des services associés pour la division Auto-Moto France.

Quels sont les avantages à travailler chez FUCHS ?

Selon moi, il y a un gros avantage à travailler dans un groupe familial indépendant, représenter la marque sur le terrain. Je suis convaincu par les produits que je vends. Les objectifs qui me sont fixés sont atteignables, ce qui aide à me motiver.

Qu'aimez-vous le plus dans votre métier ?

J'apprécie beaucoup le relationnel avec les clients, les accompagner dans leurs problématiques, répondre à leurs questions et leur trouver des solutions adéquates. J'en suis certain depuis des années. J'aime également les moments de négociation, que ça soit des tarifs, des volumes ou du matériel.

Y a-t-il une journée type ?

Mon temps est assez fluctuant mais généralement il se compose de la façon suivante : visite de clients, prise de commandes, gérer les commandes avec notre siège (disponibilité), présenter les nouveaux produits. Il y a également de la prospection. De temps en temps, nous avons des journées portes ouvertes où il faut être présent pour représenter l'entreprise. Il m'arrive aussi d'appeler les ingénieurs du service technique pour qu'ils m'appuient sur les homologations des produits et les différentes recommandations que je peux faire à mes clients. Et bien sûr, la journée se terminant par l'aspect de suivi administratif de mes dossiers.

Quelles sont les qualités nécessaires pour faire votre métier ?

Il faut avoir un très bon relationnel, c'est très important. Il est nécessaire d'être convaincu par les produits que l'on vend. Il faut également être intéressé par le domaine d'activité, les marchés sur lesquels on opère, savoir de quoi on parle (apprécier les produits techniques).

Quelles sont les opportunités quand on a fait ce métier ?

L'autonomie principalement, que ça soit sur la gestion de mon temps ou de mon portefeuille client. Il y a également une liberté appréciable sur la souplesse des horaires, modulable en fonction des impératifs.

Quels sont à contrario les aspects les plus contraignants ?

C'est vrai que le côté administratif du métier est plutôt contraignant quand on est sur le terrain. La gestion des conflits et s'occuper des problèmes logistiques peuvent également être des freins.

Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui veut débiter dans ce métier ?

Il faut être autonome et aimer l'être. Je pense que cette personne devra aimer travailler seul tout en étant au contact d'une multitude de personnes. Il faut également savoir s'imposer des contraintes, être très rigoureux, professionnel en toute circonstance. Enfin, il est nécessaire de faire preuve de diplomatie, être positif, souriant et dynamique.