

Culture du résultat

Les vendeurs caméléon de VIRAGE CONSEIL

Créée en 1993 à Quimper, la société Virage Conseil développe désormais depuis Lorient, Paris et Nantes ses activités de recrutement, d'audit, de formation, de télémarketing et de force de vente supplétive, en BTC, et de plus en plus en BTB, auprès d'une quarantaine de clients sur toute la France.



Olivier Rome, le PDG de Virage Conseil, a commencé sa carrière en développant de A à Z une entreprise bretonne agroalimentaire devenue leader auprès de la grande distribution. À 37 ans - dont 14 années au sein de Virage Conseil -, le jeune PDG connaît déjà une belle réussite.



Hervé Pons, Directeur commercial Virage Conseil.

« Force de vente supplétive, Formation, Recrutement et Télémarketing sont nos métiers d'origine, mais nous tenons surtout à développer la force de vente supplétive », annonce Olivier Rome, PDG de Virage Conseil. Sur les 140 salariés que compte l'entreprise bretonne, 110 vendeurs travaillent pour des titres de la presse quotidienne régionale ou pour des marques souhaitant séduire les enseignes de GMS. Virage Conseil a notamment tissé un lien particulier avec le groupe Le Télégramme, devenu son actionnaire à 15 %.

Le Télégramme

Philippe HENRY,
directeur commercial et
marketing du Télégramme

« On travaille depuis une quinzaine d'années avec Virage Conseil pour la force de vente et le phoning. Le fait d'externaliser la prospection nous permet d'être beaucoup plus souples. Nous sommes un petit journal dans un secteur assez concurrentiel en Bretagne, et nous nous en sortons plutôt bien malgré le contexte difficile pour la presse écrite aujourd'hui. Nous sommes d'ailleurs le quotidien français qui progresse le mieux depuis 5 ans. »



« NOS VENDEURS APPORTENT UN REGARD NEUF »

Les vendeurs de Virage Conseil travaillent « debout » (sur le terrain) ou assis (démarchage par téléphone pour de la vente pure ou de la prise de rendez-vous). Virage Conseil peut mettre sur pied une force de vente efficace en moins de trois mois, en assurant le recrutement des vendeurs et en fournissant tout les moyens nécessaires, management, reporting web, flotte de véhicule. L'entreprise enregistre 400 000 appels par an et 300 000 visites. « Nos vendeurs se mettent entièrement au service de la marque pour des opérations coup de poing ou sur la durée, durant 2 ou 3 ans, et s'imprègnent de sa culture d'entreprise comme s'ils étaient intégrés », note Hervé Pons, directeur commercial. « L'avantage, c'est que nos vendeurs externalisés apportent l'expérience qu'ils ont accumulé ailleurs pour d'autres marques », ajoute Hervé Pons. « Ils ont un regard neuf et une motivation en générale supérieure à un vendeur interne pour développer les 4 P: la présence produit, les prix, la place et la promotion ». Virage Conseil intervient en effet aussi bien en matière de descente d'assortiments en points de vente, en revente d'opérations avant les temps forts, en lancement d'innovation produits, ou en défense de parts de linéaires face à la concurrence.

« DES CAMÉLÉONS DANS L'ENTREPRISE CLIENTE »

Pour les clients de Virage Conseil, l'externalisation de la force de vente est un bon moyen pour augmenter leur flexibilité sans augmenter leur masse salariale. Cette méthode est plus rentable, plus efficace, et très souple. La méthode ROI est d'ailleurs le leitmotiv de Virage Conseil. La marque bretonne de chips Bret's ne s'y est pas trompée, elle qui a entièrement externalisé sa force de vente auprès de Virage Conseil. En 13 années d'existence, cette marque, développée par la société Altho du groupe Glon, a su en effet s'imposer dans les rayons aux côtés des chips Lays ou Vico. « Nos vendeurs vivent la marque et gagnent avec l'entreprise cliente comme s'ils en faisaient partie », rapporte le PDG Olivier Rome. Virage Conseil reçoit de plus en plus de demandes d'externalisation émanant de sociétés étrangères souhaitant s'implanter en France. Elle propose aussi sur Nantes une activité de formation au sein de l'organisme Aramis, axée sur les techniques de vente, les relations clients et la force de vente. « Nous y formons nos propres vendeurs, mais aussi les vendeurs de nos clients », note Hervé Pons. « C'est ici que nos équipes apprennent à devenir de véritables caméléons dans l'entreprise cliente ». Sont déjà passées par Aramis: Vivendi, Maroc Télécom, CIO, CMB, Maif, Fleury Michon, In Vivo ...



CONTACT

VIRAGE CONSEIL

1 place Alsace Lorraine - 56100 LORIENT
Tél. 02 97 64 37 18

Antennes à Paris et Nantes
et commerciaux dans toute la France

Web : www.virageconseil.com