

# Virage Conseil

## La force de vente "sur mesure"

Créée à Quimper en 1993, installée à Lorient depuis 2001, la société VIRAGE CONSEIL se spécialise dès ses débuts dans la force de vente supplétive, avant d'étendre ses compétences au télémarketing et à la formation-conseil. En collaboration étroite avec son tout premier client, le Télégramme, l'entreprise va développer des savoir-faire dont l'efficacité est largement éprouvée, et qu'elle dispense aujourd'hui sur l'ensemble de l'Hexagone...



M. Olivier Rome

### UN CRÉNEAU EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

Couramment adoptée par les entreprises en matière d'informatique, de comptabilité ou de ressources humaines, l'externalisation des services s'étend à la vente avec un succès grandissant : conçue pour minimiser leurs risques et optimiser leurs

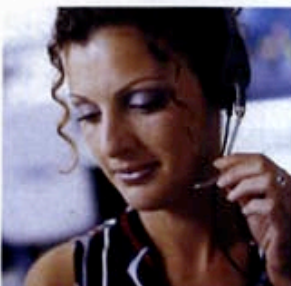
résultats, la "force de vente supplétive" offre en particulier aux services commerciaux internes la possibilité de renforcer leurs propres équipes sans engagement sur le long terme. Dès 1993, VIRAGE CONSEIL se lance sur ce créneau porteur en développant les qualités qui vont forger sa réussite, honnêteté, per-

sévérance et réactivité : en collaboration avec Le Télégramme - son tout premier client, et le quotidien régional bénéficiant de la meilleure progression des ventes en France -, l'entreprise ne cessera d'affiner au fil du temps ses méthodes et ses savoir-faire. Disposant d'équipes mobiles sur une vingtaine de grandes villes françaises, déjà partenaire d'une trentaine d'organes de presse, VIRAGE CONSEIL développe aujourd'hui ses prestations pour l'industrie et l'agroalimentaire, deux domaines en recherche permanente de nouvelles parts de marché.

### UNE PARFAITE MAÎTRISE DES MÉTHODES

Possédant une parfaite maîtrise du système, VIRAGE CONSEIL peut rapidement mettre en place les procédures adaptées aux besoins de chaque client : élaboré à partir des ressources existantes et des objectifs poursuivis, son diagnostic débouche sur la proposition d'une intervention "sur mesure", avec mise en place d'une de ses propres équipes commerciales, ou d'un "coaching opérationnel" assuré sur le terrain par l'un de ses spé-

cialistes. Tous vont opérer en véritables représentants de l'entreprise-cliente, dans le respect de sa politique commerciale ; dans tous les cas, VIRAGE CONSEIL procède à un test de résultats intermédiaire afin de vérifier le profit généré par l'opération pour les deux parties. Rompue aux techniques de recrutement et de formation des commerciaux - qu'elle met en œuvre pour optimiser ses propres ressources humaines -, VIRAGE CONSEIL a élargi son offre de service à ces deux compétences complémentaires : elle projette d'ailleurs de renforcer son pôle formation, d'ici à deux ans, pour faire face à la demande grandissante de ses clients dans ce domaine. ■



### UN VÉRITABLE ESPRIT D'ENTREPRISE

Fort d'une expérience réussie dans l'agriculture, avec une production référencée à l'échelle nationale en grande distribution et centrales d'achat, Olivier ROME est un dirigeant pragmatique : l'obligation de résultats lui impose de travailler autour d'objectifs concrets et réalisables, quitte à refuser certains contrats. Animé d'un véritable esprit d'entreprise, il ne néglige pourtant aucune proposition, et c'est pour répondre aux besoins d'un de ses clients qu'il crée VIRAGE CONSEIL PERFORMANCE en 2001 : disposant aujourd'hui d'une plate-forme de 40 positions, cette société de marketing téléphonique va même lui permettre d'enrichir son offre de services et de

réaliser, à la demande des entreprises, enquêtes de satisfaction, études ou prises de rendez-vous. C'est encore sur demande expresse qu'il monte ORROSPORT, courant 2004, en association avec Thierry Le Roch : régie publicitaire du FCL, cette toute jeune société est chargée d'assurer le développement financier du club lorientais, par la commercialisation des places, des espaces publicitaires du stade du Moustoir et d'événementiels haut de gamme ; elle s'est fixé pour seconde mission de créer une véritable dynamique autour du club, en favorisant les échanges entre les 300 entreprises partenaires et les 600 VIP qu'elle rassemble aujourd'hui sur toute la Bretagne



### VIRAGECONSEIL

Directeur : Olivier ROME

Effectif : 100 salariés

CA : + 30% par an

Activités : force de vente, télémarketing, formation-conseil, recrutement

Chiffres-clés annuels : 40.000 nouveaux clients pour ses clients, 600 personnes formées, 200.000 visites sur le terrain, 400.000 appels en télémarketing

#### Contact siège

1, Place Alsace-Lorraine

56100 - LORIENT

téléphone : 02 97 64 37 18

(ORROSPORT : 02 97 64 33 63)

télécopie : 02 97 64 30 84

Internet : [www.virageconseil.com](http://www.virageconseil.com)

[virageconseil@virageconseil.com](mailto:virageconseil@virageconseil.com)