

> Vie des entreprises

Virage Conseil. La société muscle sa force de vente

« On a désormais une vision à 360 degrés de nos métiers ». Olivier Rome, le P-dg de Virage Conseil, une société lorientaise spécialisée dans le développement commercial externalisé, étoffe sa force de vente. « Il manquait un étage aux solutions développées pour les entreprises, celui du contact direct avec le client », indique Hervé Pons le directeur commercial de la société (200 collaborateurs), jusqu'alors très présente en France dans les domaines de la vente supplétive (GMS ou BtoC), du télémarketing et de la formation.

200 emplois sur deux ans

L'apparition de nouveaux besoins des entreprises dans leur développement n'est pas étrangère à cette poussée de croissance de Virage Conseil. A la clé : un investissement de 300.000 € dans la création d'un service d'animateurs commerciaux, l'équivalent de 200 emplois au cours des deux prochaines années. Pour mettre en œuvre cette nouvelle force de frappe commerciale, Virage Conseil a recruté Jean-Claude Vieillot. « Notre ambition est de conclure la vente finale

avec nos animateurs commerciaux. On mettra le produit dans le caddie », affirme cet ancien cadre de chez Nestlé qui vise aussi bien la grande distribution que le marché de la presse quotidienne régionale. Un secteur d'activités traditionnel pour la société lorientaise. « Nos animateurs auront recours au street marketing, une technique proche du crieur de rue ».

Solides ambitions

Virage Conseil nourrit de solides ambitions. « On veut doubler notre chiffre d'affaires ». La société table sur 20.000 journées d'animation en deux ans. 4.000 journées ont déjà été contractualisées avec le groupe LDC. La société Altho (les chips Bret's), qui a confié son développement commercial à Virage Conseil, fera aussi confiance à ce service. « Cette force commerciale externalisée, dédiée à 100% pour nos produits en France, a été déterminante dans notre croissance », confirme Philippe Massot, le directeur commercial d'Altho.

Régis Nescop

Virage Conseil. La société muscle sa force de vente



Virage Conseil, une société lorientaise spécialisée dans le développement commercial externalisé, étoffe sa force de vente. Olivier Rome, son P-DG, a annoncé mercredi, au cours d'un séminaire à Ploemeur, la création d'un service d'animateurs commerciaux. « On complète les solutions apportées aux entreprises en leur dédiant nos propres animateurs ». Virage Conseil annonce la création de 200 emplois en deux ans. (Lire également page 8)