Mercuri International

Taking Sales to a Higher Level

Mercuri
INTERNATIONAL

Etude de cas : Mettre en oeuvre un dispositif certifiant pour les attachés commerciaux GMS du secteur alimentaire

Les objectifs

• Augmenter la performance commerciale de l'équipe de 20 chefs de secteurs et renforcer les pratiques performantes commerciales.
• Renforcer l'employabilité et fidéliser les commerciaux d'une équipe renouvelée.
• Intégrer les managers des ventes terrain au projet comme tuteurs internes.
• Valider les compétences des collaborateurs par l'obtention d'une certification CQP Attaché Commercial, reconnu nationalement dans le secteur agro-alimentaire et inscrite au RNCP.
• Faciliter le financement des formations.

Le dispositif mis en œuvre

• Dispositif s'étalant sur 1 an 1/2.
• 8,5 jours de formation sur 1 an 1/2 + 3 jours d'évaluation.
• Ateliers de travail avec la DC et les chefs de vente tuteurs pour définir les indicateurs de performance et grilles d'évaluation.
• Montage et suivi du projet avec les managers commerciaux opérationnels, la DRH, l'OPCA de branche et l'Organisme de Formation labellisé CQP.
• Positionnement initial amont des participants sur les connaissances et évaluation des aptitudes terrain par les tuteurs (Test ECIA et grille d'évaluation tuteurs).
• Co-construction du parcours de formation individualisé et adpaté au niveau et à la culture d'entreprise (tronc commun et parcours renforcé).
• Formations des commerciaux et des tuteurs (chef des ventes).
• Validation des acquis : Test Final ECIA et Jury Final avec la branche professionnelle.

Les résultats en cours et cibles

• 100% des chefs de secteur GMS ont adhéré à la démarche.
• L'homogénéisation et renforcement des bonnes pratiques et comportements commerciaux grâce à des parcours individualisés.
• La définition du référentiel de compétences du chef de secteur GMS a permis d'avoir une vision globale des besoins de développement (ex: plan d'intégration ; politique qualité et sécurité pour les commerciaux ; formations produits ou outils excel pour les commerciaux)
• Un ancrage de la vente flash en GMS (vente debout en rayon).
• Une hausse du taux de visite utile et des sauts de performance sur des secteurs commerciaux.
• Un niveau de satisfaction excellent de la part des participants et mandataires.

Mercuri
INTERNATIONAL

www.mercuri.net