

OÙ EN ÊTES-VOUS ?

Connaître le début du chemin
et se donner une direction.



Transformation d'une équipe commerciale

Pour répondre à ses enjeux business et RSE, cette branche d'un grand groupe du secteur de l'énergie modifie sa stratégie commerciale : elle passe d'une offre par produit à une offre intégrée. Ce changement la conduit à refondre son organisation commerciale et à constituer une équipe commerciale centralisée pour rassembler les commerciaux jusqu'alors répartis dans les différentes BU. Ce changement de fonctionnement fait évoluer de manière significative, non seulement l'approche commerciale, mais aussi le rôle des BU. Pour réussir pleinement ce projet, les dirigeants souhaitent identifier en profondeur les forces et les zones de développement des commerciaux afin qu'ils portent la stratégie.

Après élaboration d'un référentiel des compétences visées, un Development Center d'une journée est proposé à tous les commerciaux.

Un business case dessiné sur les besoins stratégiques, des questionnaires de personnalité et un entretien approfondi structurent cette journée. La démarche très nouvelle déclenche des résistances au début, rapidement effacées car chacun y trouve son compte, notamment au travers d'une restitution individuelle, quelques semaines plus tard, permettant à tous de se mettre en mouvement en s'appuyant sur ses forces et en identifiant ses marges de progression.

Une cartographie des compétences permet à la direction d'affiner son organisation et de mettre en place des actions d'accompagnement.

Les résultats sont au rendez-vous : changements en profondeur des modes de fonctionnement, émergence de nouveaux talents et innovation dans l'approche client. Le Development Center a challengé le statu quo et libéré de l'énergie au sein de l'équipe.