

Faire évoluer la force de vente dans une entreprise dont les racines remontent au 19^e siècle, et qui sont l'artisanat, la personnalisation, le culte de la création et de la petite série, pour qu'elle entre dans une ère digitale où les compétences acquises il y a 10 ans ou 20 ans ne suffisent plus.

Faire cohabiter dans un showroom le monde du luxe, de la sensation, du goût, du plaisir, du lifestyle, avec la rigueur d'une entreprise cotée en bourse, dont on attend croissance et rentabilité.

Accompagner des commerciaux qui doivent entrer dans une ère où la manipulation d'outils digitaux est un gage de compétence aux yeux des clients, et une nécessité pour explorer le potentiel de la Marque. Afin d'assurer qu'ils puissent exploiter au mieux le trafic, qu'il soit physique en showroom, ou bien seulement par téléphone, par email, par interactions sur le site web, ou via les flux des réseaux sociaux.

Il nait un besoin de consolider les techniques du métier de la vente, si particulières dans chaque Industrie, et de structurer l'encadrement commercial, socle préalable à l'apprentissage des outils digitaux et autres techniques avancées de notre domaine d'activité.

C'est ce que nous avons demandé à Benoit Mahé et l'équipe CapKelenn.

Il faut d'abord bien appréhender le métier de l'entreprise, et ses forces. Mais aussi accepter et respecter son histoire, et ses faiblesses. Et puis il y a la nécessité d'écouter les hommes et les femmes de l'entreprise pour adapter la pédagogie, et la rendre digeste et impliquante.

C'est cette approche humaine et humble qui permet à CapKelenn d'entrer en résonance avec chacun des membres des équipes commerciales, grâce à l'approche du coaching professionnel appliqué à la vente et au management. D'abord pour structurer la méthode de vente, pour une prise de conscience indispensable à chacun de son pouvoir et de ses responsabilités. Et ensuite de lui donner l'envie d'aller plus loin, en ayant donné à tous la liberté qu'apporte une maîtrise des gestes essentiels.

Martin Gleize

Directeur International

Roche Bobois