

« DISTRIPLUS »

Distriplus

Secteur :

Outsourcing

Effectif :

250 salariés

Chiffre d'affaires :

NC

Cinq questions à : Marc Jablonski, DRH, Distriplus



BFM La chronique Compétences Radio



Mediarh.com : Qu'est ce qui caractérise votre entreprise ?

Marc Jablonski : Distriplus propose des forces de vente permanentes ou ponctuelles aux fabricants de produits de grande consommation, de produits d'édition tels des logiciels ou livres, ou encore de produits destinés aux professionnels.

Nos commerciaux sont engagés, formés, équipés, managés, rémunérés par Distriplus, tout en représentant la marque d'un fabricant. Distriplus assure donc à la fois le recrutement, la formation et le suivi commercial intégral pour le compte de ses clients qui souhaitent externaliser leur force de vente. C'est une force de vente clé en main que nous proposons.

La particularité de Distriplus c'est une excellente connaissance des circuits de distribution que nous travaillons tels la GMS (grande distribution), la CHD (consommation hors domicile) et la pharmacie. Nous sommes donc capables de prendre pleinement en compte les problématiques des fabricants et de leur proposer des solutions.

Nous faisons du « sur mesure » pour nos clients, grâce à nos qualités qui sont notre faculté à trouver des solutions, notre souplesse, notre adaptabilité, notre réactivité, notre management à double détente et notre recrutement très exigeant.

A quel besoin répond votre recrutement ?

D'abord pour nos besoins internes quand nous intervenons en sous-traitance :

Le pôle recrutement a été créé suite aux besoins des industriels, petits ou grands puisque nos clients sont aussi bien des sociétés internationales que des PME.

Ce pôle permet de leur proposer des commerciaux embauchés et formés par nos soins qui peuvent intervenir sur différents types de circuits, GMS (grande distribution) ou CHD (consommation hors domicile) ou parapharmacie.

Nous en embauchons 200 chaque année.

Ensuite comme cabinet de recrutement spécialisé :

Comme notre expertise est reconnue, les industriels s'adressent à Distriplus pour recruter des commerciaux qui seront engagés par eux, autrement dit pour leur propre force de vente.

Quels sont les postes à pourvoir ?

Nous proposons actuellement des postes de chefs de secteur en GMS ou d'attachés commerciaux en GMS sur Beauvais, Bordeaux, Lille, Lyon, Nancy, Rennes, Rouen, Troyes, et plusieurs en région parisienne.

Et pour début 2009 nous aurons des postes sur de nombreuses régions, la priorité allant à des postulants résidant à proximité de grandes villes.

Quelles sont les valeurs à partager ?

Le sens du résultat et du client, l'enthousiasme, et des qualités humaines et de comportement auxquelles Distriplus est très attachée, car nous considérons qu'elles sont aussi la clé de la réussite d'une mission et parce qu'un commercial est l'ambassadeur d'une marque.

Quels sont les plus que vous offrez à ceux que vous souhaitez recruter ?

Distriplus est formidable école de vente et d'organisation. Cela permet soit d'évoluer en interne sur des postes de management, soit d'être recruté par un industriel.

Aux jeunes diplômés, Distriplus offre l'opportunité d'acquérir de multiples compétences.

Les nombreux postes que nous proposons en CDD ou CDI sont autant d'opportunités de carrière pour les juniors qui sortent d'écoles de commerce ou de BTS.

L'autre opportunité est d'évoluer dans notre société sur des postes d'encadrement et de management.

Autrement dit nous offrons à ces juniors la possibilité de construire leur propre parcours, un tremplin.

Pour les commerciaux déjà expérimentés les possibilités d'évolution sont identiques, chez nous ou chez un industriel.

Parmi les plus que nous proposons, il y a la formation, une formation adaptée au circuit à couvrir et aux critères de la mission à effectuer.

Il y a aussi l'organisation des tournées commerciales qui est réalisée grâce à notre logiciel et au soin apporté à la rationalisation des déplacements pour un gain de temps et d'énergie.

Enfin il y a une certaine exigence du reporting : nous travaillons avec des comptes rendus quotidiens, ce qui est un avantage en terme de visibilité sur l'efficacité du travail du commercial, car cela nous permet ainsi de lui apporter au plus vite conseils et corrections. Au final c'est également bénéfique pour notre client. Comme dans tout ce que nous cherchons à faire, c'est du gagnant - gagnant.