

Les ambitions des VP, le vécu des « forces (?) » de vente...

En tant que manager régional, mon équipe a grossi, avec des diversités de métiers et des clientèles variées. Je n'ai plus la légitimité « de terrain » que pouvait avoir un chef d'équipe « industrie » ou « bâtiment ». J'en ai parlé à mes équivalents, je ne suis pas le seul. J'espère vous apporter autre chose que du suivi de compteurs... Le « middle management » souffre, entre les injonctions du HIVE et les bouleversements qui impactent la motivation, et la santé des équipiers

J'ai attendu 3 mois avant que mon profil de vendeur soit mis à jour après mon changement de poste. Je n'avais pas accès aux mêmes infos que mes équipiers.

Quid du parcours d'intégration pour les nouveaux vendeurs ?

BFO, « trop de reporting tue le reporting. »
On nous incite à créer du pipe « de tout bois », pour incrémenter les compteurs.
Il faut ensuite des heures pour animer ces centaines d'opportunités.

Le marketing exige aussi des comptes propres et des interlocuteurs à jour, dédoublonnés, éligibles RGPD : je pourrai y passer mes jours et quelques nuits.

Suivi uniquement quantitatif du business au travers des statistiques CVR, BFO, Pipe, etc ..., sans tenir compte des spécificités des métiers (projets ou transaction).

L'« Excellence Commerciale » n'apporte que des contraintes et aucun gain opérationnel.

On nous avait promis des outils simples, performants, un back office organisé... Les process et missions ne sont pas clairs, générant une charge de travail trop importante !

Les effectifs sur le terrain sont en perpétuelle réduction => des secteurs plus grands, des offres beaucoup plus nombreuses, des clients moins accompagnés.

Désolé, je ne pourrai pas te remplacer pendant tes congés : j'ai trop de retard dans mon boulot. Je me préserve avant de « p... les plombs »

Les messages des VP sont très orientés « Automatismes » et peu « Distribution Electrique ».

Ils sont plus attentifs aux procédures qu'au commerce !

Le changement de notre organisation a fortement perturbé nos clients.

J'ai lu un article sur les « bullshit jobs » : je m'y suis retrouvée. Je cherche un sens à ma mission : quelle est ma valeur ? Suis-je uniquement une « performance » notée sur TALENT LINK ?

Des questions ? Besoin d'aide ? Contactez votre équipe **FO** : Jonathan Chartier 07 87 22 07 72 - Isabelle Roux 06 73 37 98 37 - Florence Berthoumeyrou 06 37 23 06 51 - Nacer Djeniba 06 41 75 12 14

Des freins pour travailler !

Sur un tiers « DO Lead », le commerce est délégué exclusivement au distributeur. Désastreux pour notre image auprès du client : « En venant vers vous, je pensais que c'était le vendeur SE qui pouvait me répondre ! »

CPQ est une alternative « actuelle » à VANTIVE mais revers de la médaille pour les responsables de clientèle « hors new polco », il faut compter jusqu'à ½ journée/semaine pour créer ou modifier les contrats. Tâche auparavant déléguée à AJP services

CPQ me fait perdre du temps, il me faut souvent trouver les moyens de contournement pour transmettre une proposition commerciale. Et je suis pas fier de la qualité de la présentation.

Je me suis fait à CPQ contrat, CPQ quotation est une « usine à gaz », je ne suis jamais parvenu à éditer un PDF pour un client.

J'ai le sensation de passer « du coq à l'âne ». Il faut en faire un maximum, seule, en un minimum de temps. C'est du travail bâclé.

CPQ devait être un outil ouvert aux modifications, adaptatif. Depuis le mois d'Avril, j'ai l'impression que ça ne bouge plus.

Problème de support : assistantes moins nombreuses ; départs non-remplacés... Je n'ose pas trop la solliciter car elle est en surcharge.

Le départ de nombreux collègues a créé de nombreuses coupes dans la clientèle et des changements de portage pas toujours cohérents ! Les ventilations ont été faites sur des critères obscurs, sans consultations des vendeurs.

Avoir le suivi de clients sur 17 départements amène beaucoup de temps de route. Le business au quotidien passe par le PC et non plus par le téléphone – toutes ces heures au volant est une perte de temps !

J'avais tissé des liens avec des clients du département voisin. Ils ont été affectés à un collègue qui doit faire plus de route (et moi aussi). Tout ça pour gonfler le CA de son portefeuille !

Un responsable par compte ?
-> Sérieux problème de compétence, de légitimité et de crédibilité sur domaine de l'ex- V2. (Ce ne sont pas les mêmes interlocuteurs.)
Sur un gros site, des opportunités « sortent du radar ». Les vendeurs spécialistes « automatismes » arrivent parfois trop tard...
-> A quand des vendeurs spécialistes « basse tension » ?

HERMES s'est substitué aux tableaux croisés .xlsx qui nous étaient adressés par le marketing. Sa formation a été succincte et ne savons plus extraire les infos utiles. C'est fait pour le management !

Les territoires s'agrandissent et les portefeuilles ne permettent pas d'optimiser les déplacements.

Des questions ? Besoin d'aide ? Contactez votre équipe **FO** : Jonathan Chartier 07 87 22 07 72 - Isabelle Roux 06 73 37 98 37 - Florence Berthoumeyrou 06 37 23 06 51 - Nacer Djeniba 06 41 75 12 14