RENAULT, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISE

RENAULT SPORT
SPECIALISTE

Le vendeur d'hier, n'est plus celui d'aujourd'hui

Vendredi dernier à Cefodis Auto (groupe Jean Rouyer), 19 jeunes ont reçu leur diplôme de Vendeur Automobile Confirmé. En dehors de cette distinction, on s'aperçoit combien le métier de commercial en automobile a évolué.

Jean Rouyer entouré de ses jeunes vendeurs, promotion 2012.

Jean Rouyer n'est pas homme à se glorifier. Il s'est fait tout seul. Le groupe qu'il a créé, se situe dans le hit-parade des 5 plus grosses concessions en France. Sa grande expérience, il l'a met au service des jeunes.

« *Le vendeur d'hier* explique Jean Rouyer, *possédait une prestance, la parole aisée, le geste facile, une présentation agréable et savait bien recevoir ses clients. Aujourd'hui le profil du vendeur est totalement différent, car il doit à la fois maîtriser la découverte client, le comportemental du client, ses besoins, sa famille, ses contraintes de trajet. Il doit aussi découvrir avec son client, ses vrais besoins économiques, il doit, avec lui, calculer son budget d'utilisation, tant au niveau de la consommation, de l'entretien…* »

Fabien Claquin, responsable de formation du groupe Jean Rouyer a donné le ton de la soirée en s'adressant aux récipiendaires. « *Vous vendez une voiture, et non pas une boîte de petits pois.* » Tout est dit à travers cette phrase, reste plus qu'au vendeur a trouvé la bonne argumentation qui décidera le client à acheter.

La recette Jean Rouyer s'appuie sur 4 pivots : appartenance, travail, rigueur, sociabilité. « *Je suis sur le terrain par passion* précise le Président-directeur Général, *et je tiens à ce que nos vendeurs soient accompagnés par un tuteur, un chef de vente ou un directeur. Vous savez, ce dont je suis fier, c'est de voir qu'au bout de la 7e année de promotion, plus de 85 % de nos jeunes sont restés dans le groupe.* »

Le Courrier de l'Ouest – Mardi 26 juin 2012