

L'interview de Kevin JOLLY Attaché Commercial

«Un poste qui me plaît, à forte valeur ajoutée et qui a du sens, c'est ce que j'ai trouvé chez GESTFORM»



Kevin JOLLY, est Attaché Commercial sur le site de Mérignac (33). Arrivé en Septembre 2018, il gère un portefeuille de 33 clients et les accompagne dans l'étude de leurs besoins. Son expérience et sa polyvalence lui permettent de développer l'activité commerciale de l'entreprise. Aujourd'hui, il nous parle des raisons qui lui ont donné envie d'intégrer GESTFORM...

Kevin, vous avez intégré l'équipe commerciale de GESTFORM en septembre 2018. Quel a été votre parcours auparavant ?

K.J. : Après l'obtention d'un master en commerce et marketing stratégique, j'ai commencé ma carrière dans l'immobilier. Pendant plus de quatre ans, je gérais l'administration de baux pour professionnels et particuliers. Par la suite, j'ai décidé d'élargir mon périmètre commercial en prenant la charge d'un portefeuille de cosmétiques. Pendant plus de deux ans j'ai géré six départements en tant que chef de secteur. Ma mission consistait à commercialiser des catalogues de produits à des coiffeurs, des instituts de beauté et à organiser des tournées commerciales de plusieurs semaines.

Après être devenu père, j'ai choisi de prendre une nouvelle voie. Je me suis ainsi orienté vers le domaine de la communication. L'entreprise KGB était centrée sur Bordeaux et la Gironde, cela m'a permis de rester près de ma famille. La société n'existe plus aujourd'hui, mais elle était le principal concurrent du site GROUPON pendant des années et notamment en Europe.

J'ai ensuite rejoint GEOLID, une régie locale de Google. Je vendais des campagnes Adwords pour des sites Internet. Enfin, j'ai pris le poste d'ingénieur commercial pendant quatre ans dans la société Bouygues Télécom avant de rejoindre GESTFORM.

Mon parcours a donc été essentiellement commercial en services B2B et j'ai pu connaître différentes activités.

Pourquoi avez-vous postulé à l'offre de GESTFORM ?

Pour plusieurs raisons ! La première était la cible : des clients « haut de marché ». Dans mes précédentes expériences, je travaillais avec des ETI, des sociétés de moins de 500 salariés. J'avais donc pour ambition de travailler avec de grands comptes nationaux. Cela a été une réelle motivation.

Par ailleurs, l'aspect entreprise adaptée m'a plu du fait de sa dimension sociale. Aussi, le fait de n'avoir aucun dividende valorise le travail de chacun et est sincèrement tourné vers l'humain. Le côté « analytique » du poste, la polyvalence qu'il faut pour l'occuper a suscité mon intérêt, car j'ai toujours recherché des postes à forte valeur ajoutée. À la fois dans le relationnel, mais aussi dans l'analyse des projets, mon poste est hypercomplet. La cible est intéressante, la finalité l'est aussi : le travail en lui-même est riche !

«Aussi, le fait de n'avoir aucun dividende valorise le travail de chacun et est sincèrement tourné vers l'humain.»

Quel est votre rôle de commercial en entreprise adaptée ? Est-il différent ou similaire à une fonction commerciale dans une autre société ?

Il y a une différence oui, mais c'est aussi dû à notre cible, au marché. Nous proposons des « solutions » à nos clients qui émettent des nécessités parfois complexes. Mon travail n'est donc pas de rechercher des clients mais de répondre au mieux, aux besoins particuliers qu'ils expriment.

Le fait que GESTFORM soit une entreprise adaptée ne fait aucune différence. Nous travaillons de la même manière qu'une entreprise classique. Je ne perçois pas le handicap de mes collègues, cela ne modifie pas nos relations ni ne ralentit l'avancement du travail. Je dirais que nous sommes une entreprise qui fonctionne normalement avec une spécificité qui est d'employer des personnes en situation de handicap, voilà tout.

Évidemment, le fait que l'on ait une finalité qui est l'emploi de personnes en situation de handicap, nous rend plus attentifs en interne concernant le relationnel. De même avec nos clients, nous valorisons nos compétences, notre sérieux, notre vécu et nos expériences.

Y a-t-il des spécificités quand on travaille chez GESTFORM ?

Oui, la spécificité c'est que tout est spécifique justement ! Il n'y a aucun service « packagé », tout est sur mesure, tout est cas particulier, tout est à contractualiser.

Le but est de répondre aux attentes des clients, et cela peut créer des enjeux en interne. Il faut avoir une attention particulière sur la façon de traiter les dossiers. Par exemple, les méthodes de tri des documents peuvent être différentes d'un client à un autre. Le matin, les opérateurs vont appliquer une méthode de tri pour un client et l'après-midi, une autre pour un client différent.

Cela nous incite ainsi à avoir une excellente organisation interne, car les équipes doivent passer d'un client à l'autre. En tant qu'attaché commercial, je dois être attentif à tout cela pour les opérateurs qui effectueront ce travail.

Le sur mesure, c'est aussi ça que viennent chercher nos clients. C'est la force de GESTFORM depuis des années.

Comment abordez-vous le futur dans l'entreprise ?

Très bien ! Je pense avoir encore beaucoup de choses à apprendre et à accomplir au sein de GESTFORM. Pourquoi pas monter en compétences sur mes fonctions commerciales par la suite. Mais aujourd'hui, le poste me convient tout à fait, c'est déjà très motivant. Un poste qui me plaît, à forte valeur ajoutée et qui a du sens, c'est ce que j'ai trouvé à GESTFORM !

Merci Kevin.

«Le but est de répondre aux attentes des clients, et cela peut créer des enjeux en interne. Il faut avoir une attention particulière sur la façon de traiter les dossiers...»

