INTERVIEW AVEC...

MARTIN VIDAL
ATTACHÉ COMMERCIAL - PARIS SUD

Locamod était alors une structure en plein développement avec un besoin de renforcer sa force de vente. C'était pour moi l'occasion de rejoindre ce beau projet. Lors de ma transition entre mon alternance et mon poste en CDI, je me suis vu confier le bel événement du LocA'tour en coordination avec le service marketing.

PRÉSENTE TOI. QUEL EST TON PARCOURS ?

Je suis Martin Vidal, attaché commercial pour l'agence Paris Sud au sein de l'entité Equip'Pro. Cela fait déjà plusieurs années que j'ai intégré l'entreprise. **J'ai en effet commencé chez Locamod en tant qu'alternant en septembre 2019** en parallèle de mon BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client). Locamod était alors une structure en plein développement avec un besoin de renforcement de sa force de vente. C'était pour moi l'occasion de rejoindre ce beau projet tout en étant formé en lien avec mon BTS. J'ai ensuite enchaîné sur un bachelor en commerce et marketing qui a permis de compléter mes compétences.

A la suite de mon cursus scolaire, Locamod m'a offert l'opportunité de poursuivre en CDI.

EN QUOI A CONSISTÉ TON ALTERNANCE ?

Mon alternance chez Locamod s'est découpée en deux parties.

J'ai tout d'abord fait **2 ans au sein de l'agence de Paris Sud pour Equip'Pro**. Durant les premiers mois j'ai été formé au comptoir pour pouvoir apprendre le fonctionnement d'une agence et le métier de loueur dans le bâtiment. J'occupais un poste de commercial sédentaire où mes principales missions s'articulaient autour de la prospection téléphonique ainsi que de nouvelles opportunités chantier, «réveiller» les clients dormants (chercher à comprendre pourquoi ils ne travaillent plus avec nous et comment les réactiver), fidéliser le portefeuille client de l'agence et réaliser les devis et bons de commande. J'ai également eu l'occasion de faire des RDV commerciaux durant lesquels j'étais accompagné par un autre collaborateur confirmé pour m'épauler, ce qui a été un réel atout pour moi.

Pour ma dernière année de formation **j'ai rejoint l'agence de Paris Nord pour travailler sur la partie Elévation**. Cette activité étant en plein développement à ce moment-là, j'ai pu intervenir dans la mise en avant promotionnelle de nos nouvelles machines et pour faire connaître notre nouveau métier.

QUEL EST TON RÔLE AUJOURD'HUI DANS LA SOCIÉTÉ ?

Aujourd'hui je suis **attaché commercial dans le secteur de l'Ile de France**. Mon poste actuel est l'évolution logique de mon alternance ; je suis passé de sédentaire à commercial **terrain**. Lors de ma transition entre mon alternance et mon poste en CDI, je me suis vu confier le bel événement du **LocA'tour** en coordination avec le service marketing. J'ai accepté avec engouement ce projet qui ne pouvait qu'être une belle expérience qui m'apporterait que du plus.

PARLE-NOUS DU LOCA'TOUR

Au départ le LocA'tour était une **idée de notre Président pour marquer les 40 ans de la société.** Il a ensuite fallu la matérialiser et la structurer **avec le service marketing.** D'autres services nous ont aidé pour la préparation et mise en place logistique.

En bref le LocA'tour était une **tournée nationale** qui consistait à aller voir nos clients et prospects, ainsi que nos dormants. Nous allions les voir **sur leurs chantiers pour passer un moment avec eux**, leur distribuer le petit déjeuner et café avec quelques goodies à l'effigie de Locamod. Également, nous organisions **dans chacune de nos agences** un déjeuner avec eux pour renforcer notre relation de proximité.

Le but de cet événement était vraiment d'**être proche de nos clients**, de les **fidéliser** mais aussi **faire connaître la marque** à un plus grand nombre et plutôt que de générer directement du CA.

LES RÉSULTATS BUSINESS DU LOCA'TOUR ?

Nous nous étions fixé des **objectifs que nous avons largement dépassés** grâce à la motivation de toutes les équipes qui m'ont accompagné sur le terrain :

- **+30% sur le nombre de clients/prospects**
- **+23 % sur le nombre de chantier à visiter**

Comme je ne restais que 2 jours par agence l'objectif n'était pas sur du court terme en ramenant du chiffre sur ces deux jours là mais plus sur du moyen terme. 3 mois après la tournée on avait déjà facturé **plus de 55 000€ de CA** rapporté grâce au LocA'tour.

TON RETOUR D'EXPÉRIENCE SUR LE LOCA'TOUR ?

J'en retire une **très bonne expérience** ! Je ne m'attendais pas à vivre ça. Je savais que ça allait être très bien au vu de l'organisation mais je ne m'attendais pas à que cela soit autant **formateur pour moi sur l'aspect terrain** du métier de commercial. J'ai beaucoup **gagné en confiance**, j'ai fait de **superbes rencontres** avec différents collaborateurs en agence que je n'avais pas encore eu l'occasion de rencontrer physiquement. J'ai aussi pu me rendre compte que la **typologie des clients est très hétéroclite en fonction du secteur** ; un client dans l'Est, en Picardie ou dans le Sud-Ouest est totalement différent et la manière dont on va l'accompagner l'est également.

QUELS ENSEIGNEMENTS EN TIRES-TU ?

J'ai pu me rendre compte que les événements ne sont pas faciles à organiser en entreprise mais grâce à la s**ynergie** et l'**expertise des différents services** qui sont intervenus dans ce projet tout s'est bien déroulé. En amont j'étais u**n peu stressé** forcément, mais dès que la tournée a commencé j'étais totalement dedans, **j'ai donné mon maximum** et quand le projet est arrivé à son terme j'ai vraiment eu de l'émotion. J'ai adoré travailler sur le LocA'tour mais j'ai été content que ça se termine quand même. Ça n'a **pas été facile de rester que 2 jours à un même endroit** et d'être tout le temps en déplacement.

TON MEILLEUR SOUVENIR CHEZ LOCAMOD ?

Je n'ai pas un meilleur souvenir. C'est plutôt la **globalité du projet LocA'tour** et particulièrement à chaque fois que j'arrivais dans une nouvelle agence. L'accueil des équipes a vraiment été top ! J'ai pu découvrir toutes les agences Locamod et voir que **toutes les agences se ressemblent dans un esprit « famille »**.

QUALITÉS ET COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR ÊTRE UN BON ACTEUR DU COMMERCE CHEZ LOCAMOD ?

Lorsque l'on fait du terrain il ne faut vraiment pas hésiter à **aller à la rencontre du client**. C'est extrêmement important de rester auprès d'eux pour faire un suivi de leur location, **prendre le temps de les écouter** et d'essayer de les comprendre. Aussi, notre activité nécessite une **bonne connaissance du matériel** pour pouvoir conseiller au mieux nos clients. Enfin, je dirais que **la réactivité est primordiale** dans la location.

POUR FINIR, 3 MOTS POUR QUALIFIER TON EXPÉRIENCE CHEZ LOCAMOD ?

Accompagnement notamment lors de mon alternance

Esprit d'équipe en agence, comme lors du LocA'tour

Maîtrise du service le mot de la fin qui résume l'état d'esprit Locamodien

Voir l'interview vidéo