



Le Groupe CHAMPION poursuit la spécialisation de sa force de vente par métier en Alsace, Savoie et Haute-Savoie

Proximité client totale, autonomie et recrutement

www.champion-direct.com

Depuis l'ouverture de son premier point de vente rhône-alpin à Bonneville en 2003, le Groupe CHAMPION, spécialisé dans la distribution de fournitures pour le Bâtiment, l'Industrie et les Collectivités, assoit sa présence sur la région Est (Savoie, Haute-Savoie et Alsace). Les sept points de vente qu'il compte sur ces secteurs géographiques (Bonneville, Thonon-les-Bains, Annecy, Chamonix, Albertville, Colmar et Sélestat) sont organisés de manière spécifique, avec une force de vente sectorisée par métier. Cette démarche illustre la volonté de CHAMPION de s'adresser aux clients le plus qualitativement possible. **Afin d'apporter les conseils au plus près des problématiques et enjeux de chaque métier, les Technico-Commerciaux Itinérants (TCI) sont spécialisés par univers :**

- **le bois** pour s'adresser précisément aux menuisiers, charpentiers, ébénistes, agenceurs...
- **le métal et le gros œuvre** pour être en lien avec les métalliers, serruriers, maçons, TP...
- **les industries et les collectivités.**

Complémentaire aux équipes, un expert EPI (Equipements de Protection Individuelle) visite l'ensemble des clients par secteur. Son haut niveau d'expertise produits et sa connaissance des obligations réglementaires, lui permettent d'accompagner tous les corps de métiers. Il peut par exemple fournir un service de vérification des harnais autant à un charpentier qu'aux entreprises de travaux en hauteur.

Cette sectorisation par métier s'inscrit **dans la même logique que le format des catalogues CHAMPION qui s'adaptent aux spécificités des attentes du professionnel selon les produits et les matières qu'il travaille, ses chantiers, son environnement terrain** : « La sélection Bâtiment », « La sélection Métal », « La sélection Bois », « La sélection Maintenance », « Collection EPI ».

Pour télécharger les catalogues : <https://www.champion-direct.com/info/e-catalogues>

▪ Des TCI apporteurs de solutions et de services dans leur domaine de prédilection

Cette sectorisation offre de multiples avantages. **L'approche de CHAMPION est claire : le TCI n'est pas un simple vendeur, il se positionne comme un apporteur de solutions et de services. Aucun risque d'éparpillement, ce spécialiste acquiert une solide connaissance de l'univers métier qu'il couvre, grâce à un parcours de formation fort.**

Le client professionnel bénéficie ainsi d'un conseil pointu sur les familles de produits et d'outillages qu'il a l'habitude d'utiliser sur ses chantiers.



Point de vente CHAMPION Bonneville



Point de vente CHAMPION Colmar

Connaissant de manière approfondie le métier de son client, le TCI parle **le même « langage »** et peut partager par exemple avec un maçon la solution ou la bonne pratique qui a répondu au plus près d'un besoin identique qu'a rencontré une autre entreprise de maçonnerie. Ce fonctionnement offre également une connaissance de la zone et de ses spécificités. Il participe à **l'optimisation du rythme des visites qualitatives**. Le TCI peut être aussi accompagné par des représentants de fabricants. Une autre manière de répondre au plus près des attentes et de monter en compétences.

- **Recrutement : une opportunité pour intégrer un secteur dynamique**

Ce mode de sectorisation par métier pourrait amener à rechercher nécessairement des profils de commerciaux spécialistes. **Face aux difficultés de recrutement qui touchent l'ensemble des secteurs d'activités en France, CHAMPION mise sur un parcours de formation fort qui permet à des commerciaux généralistes de postuler.**

Un plan de formation est conçu pour les faire monter en compétences, les fidéliser et acquérir un caractère différenciateur sur un marché très concurrentiel. Le parcours de formation, personnalisé et individualisé selon le métier occupé et l'évolution du collaborateur, permet de développer leur appétence technique. En parallèle, les recrues sont formées par les fournisseurs, dans l'univers métier qu'elles couvrent, selon la catégorie des clients, les produits qui leur sont dédiés, les réglementations.

Aujourd'hui, plusieurs postes de TCI sont ouverts sur le secteur : 2 à Thonon-les-Bains (métal et industries), 1 à Annecy (bois) et 1 à Bonneville (bois). Une opportunité pour des potentiels talents qui souhaitent s'épanouir dans une entreprise familiale stable, qui leur fournit les clés pour être autonomes dans leur activité et dans une région attractive.



Point de vente CHAMPION Sélestat

Créé en 1919, le Groupe familial CHAMPION (www.groupe-champion.com) compte près de 30 points de vente. Cet expert national garantit, aux professionnels du BTP, de l'industrie, des collectivités et de la maintenance, ainsi qu'aux bricoleurs exigeants, des réponses techniques pointues, des services sur-mesure et des stocks immédiats sur plus de 20 000 références des plus grandes marques en outillage, quincaillerie et produits métallurgiques. L'enseigne dispose d'un site marchand www.champion-direct.com.

