

Le commercial suit à la fois l'offre produits et le portefeuille clients. Pour Hubert Lapeyre, le plus dur n'est pas de faire entrer un nouveau client, mais bien de le conserver en entretenant avec lui une relation durable. Passionné par son métier, il se dit épanoui dans une structure de taille moyenne où le développement est l'œuvre de chacun au quotidien.



Hubert Lapeyre

La stratégie de la confiance gagnée

« Ici ce que nous vendons nous l'avons conçu nous même ». Hubert Lapeyre est commercial au Cefirc, une entreprise qui développe des solutions de formation et d'accompagnement dans les domaines de l'hygiène, de la santé, de la sécurité, de la sûreté et de l'environnement.

Le catalogue de formation proposé aux industries à risques est, en effet, élaboré en commun entre le marketing et le commercial.

« La relation commerciale passe par trois canaux habituels : une démarche active de recherche de prospects à travers des campagnes de mailings, la visibilité et le référencement de notre offre sur Internet et bien sûr le réseau. Mon rôle est aussi de passer du commercial au relationnel. Pour cela, je rends visite à mes clients au moins une fois par

an en prenant soin d'être pourvoyeur de nouvelles solutions. Je dirais que le plus difficile n'est pas d'aller chercher un client, mais d'entretenir une relation durable avec lui » explique Hubert Lapeyre.

Small is beautiful

Hubert Lapeyre a débuté sa carrière dans l'assurance et s'est heurté à des clients pas toujours conciliants. Au Cefirc, c'est tout le contraire. Les entreprises ont un besoin de formation. « C'est très gratifiant de se dire que l'on fait monter des gens en compétence. Les entreprises qui forment sont des entreprises qui fonctionnent » commente le commercial.

La variété des contacts et une approche client multiforme contribuent à éloigner la routine. Les

challenges à relever sont très stimulants, mais à la fois source de stress. « Nous avançons avec des objectifs à remplir. Toutefois, le rôle de commercial dans une structure de taille moyenne où vous participez chaque jour au développement n'a rien à voir avec le même poste dans une très grosse entreprise. Je suis beaucoup plus à ma place dans le premier cas de figure ».

Le challenge du moment pour Hubert Lapeyre c'est celui de l'amiante. « Aujourd'hui c'est un gros chantier pour nous. Nous avons mis en place une démarche commerciale avec une phase de communication, et nous sommes très actifs sur le référencement Internet. Je me suis fortement investi dans la perspective que nous soyons N° 1 sur ce dossier en Béarn et en Aquitaine ».

COMMERCIAL

clientèle solutions
Référencement
relation durable
analyse prospects
Formation stratégie
développement

Centres d'intérêts

- Je dois anticiper les besoins de nos clients
- Je bâtis une stratégie
- J'entretiens les relations clients

Quelles études ?

- Bac Pro Vente
 - Lycée Professionnel Paul Bert à Bayonne • Lycée Professionnel Honoré Baradat à Pau • Lycée Saint John-Perse à Pau • Lycée Professionnel Privé Montpensier à Pau • Lycée Professionnel Privé Saint Joseph à Ustaritz
- DUT Techniques de Commercialisation
 - Université Pau et Pays de l'Adour-IUT de Bayonne, Pays Basque - Site de Bayonne • Université Pau et Pays de l'Adour-CFA des Métiers Commerciaux et Financiers d'Aquitaine (DIFCAM) à Ustaritz
- BTS Management des Unités Commerciales
 - Lycée Louis de Foix à Bayonne • Lycée Gaston Fébus à Orthez • Lycée Saint John Perse à Pau • Lycée privé Sainte Anne à Anglet • Lycée Professionnel Privé Saint Joseph à Ustaritz • Centre Interprofessionnel de Formation des Apprentis de PME à Bayonne
- BTS Négociation et Relation Client
 - ASFO BSB à Pau
- Diplômes de L'École Supérieure de Commerce de Pau

Quel salaire ?

- Salaire de plus ou moins 1 500 € net pour un débutant vers 3 000 € selon l'expérience et les résultats. Ce salaire étant souvent constitué d'un fixe plus des primes sur les résultats.

Évolutions de carrières

- Encadrement d'une équipe de commerciaux
- Fonction marketing ou communication
- Direction commerciale région ou national

Formation spécifique sur le risque amiante

L'amiante a été utilisé dans de nombreux matériaux et produits en raison de ses propriétés d'isolation acoustique, thermique, et de résistance à la chaleur. Cependant, ses effets sur la santé ont conduit à un contrôle, à une limitation progressive puis à une interdiction de son usage, et à des dispositions de protection des personnes exposées. Au 1^{er} janvier 1997, l'usage de l'amiante a été interdit en France. Le code du travail édicte des dispositions particulières qui doivent être tenues afin de protéger les travailleurs des risques liés à l'inhalation de poussières d'amiante. Le CEFIRC spécialiste de la santé et de la sécurité au travail a mis en place un ensemble de formation de prévention à l'attention des personnes réalisant des opérations de retrait ou de confinement de l'amiante. ■



**+OÙ
EXERCER
CE MÉTIER**

Sur le Bassin de Lacq, ces entreprises peuvent recruter des commerciaux :

Consultez la liste des entreprises en pages 142, 143, 144 et 145

Plus d'infos, sur le site web : www.lacqplus.asso.fr