



La gestion du commercial dans une entreprise

Chez Florès, à chacun son rôle. C'est aussi ce qui fait notre force : la complémentarité de l'équipe ! On vous parle aujourd'hui du rôle de commercial.

Florès : une équipe pluridisciplinaire aux rôles bien définis

Comme vous le savez, Florès c'est une **équipe pluridisciplinaire** : des ingénieurs, des architectes, des experts de la programmation énergétique, des spécialistes en urbanisme, des pros de l'environnement et développement durable, ... Mais, au-delà de ça nous avons également tous des rôles et missions sacrées bien précis dans l'entreprise. Voici quelques exemples :

- Notre grand timonier des orientations stratégiques et thématiques, c'est Olivier
- Notre amirale de la veille en ligne, c'est Salomé
- Nos présidentes du plan de charge, ce sont Caroline et Léa
- Notre présidente de la formation professionnelle, c'est moi (Chloé)
- Notre vizir des estimations financières, c'est Amélie
- Notre caïd des diagnostics techniques, c'est Caroline
- Notre amirale de l'intégration du réemploi, c'est Léa
- Etc...

Le commercial

Et puis dans tout ça il y a aussi le rôle de la « présidence des propales », que je tiens depuis bientôt un an. Il s'agit de la **gestion du commercial** des trois agences, Lyon, Bordeaux et **Quimper**.

C'est un rôle relativement prenant, qui représente une bonne partie de mon plan de charge, puisque j'y consacre entre 6 et 10 jours par mois, selon les mois. C'est un **rôle tournant**, qui était tenu auparavant par Amandine, puis Mélanie, puis Léa. Il s'agit là de viser la **polyvalence de l'équipe**, afin de pouvoir rapidement prendre le relai en cas de congés, imprévus, etc. Et oui, l'avenir de l'entreprise c'est 365 jours par an ! Ou presque

Ce rôle consiste avant tout à **coordonner l'ensemble des réponses à consultations** que nous devons faire, pour que la société prospère. Ce n'est pas un secret : pour qu'une entreprise rayonne et grandisse, il faut se renouveler et remporter de nouvelles études.

La présidence des propales, ça consiste en quoi ?

Tenir la présidence des propales, c'est réaliser des **tâches quotidiennes** comme :

- **Faire la veille** sur les plateformes en ligne (marchés publics, AWS, Place etc.) et sélectionner les appels d'offres auxquels nous devons répondre. Ces derniers sont sélectionnés bien entendu selon la conjoncture du moment, l'état de notre plan de charge et bien d'autres critères ... comme le type de programmes, la localisation, les compétences demandées, le critère prix, la nécessité de co-traiter etc. **Objectif veille : ne passer à côté de ... RIEN !**
- **Traiter l'ensemble des courriers** reçus des appels d'offres en cours ou passés :
 - Courriers de négociation
 - Demandes de précisions sur nos offres
 - Questions / réponses posées sur les plateformes
 - Invitations à auditionner
 - Confirmations de dépôts
 - Notifications ou rejets
 - etc.
- **Tenir un tableau de suivi des propales**, afin d'avoir une trace de toutes les réponses à consultations faites. Ce tableau permet, en début de mois, de faire le bilan du mois écoulé, afin d'adapter les critères de réponses à consultation pour le mois suivant.
- **Répondre aux sollicitations directes** de nos maîtres d'ouvrages qui nous renouvellent leur confiance
- **Rédiger des propositions commerciales**, sur la base des appels d'offre sélectionnés, bien entendu !

Ce rôle me permet aujourd'hui de garder un lien étroit avec l'ensemble des chefs de projets de Florès. Ce qui m'enchanté puisque je suis à présent l'expatriée bretonne de la boîte !

C'est aussi un réel apprentissage au quotidien pour développer :

- Disponibilité
- Réactivité
- Gestion de l'imprévu
- L'œil de lynx qui est en moi

Les réponses à consultations **reflètent l'activité de demain de la société**. Elles sont donc prioritaires sur toutes les autres tâches. Et nécessitent l'implication de tous pour une **longue vie à Florès !**

C.N.