

« Un interlocuteur unique pour une solution complète »

Interview de Loubna Mihoubi, Responsable commercial export de Marck.

Lorsqu'elle a intégré le Groupe Marck, en particulier la filiale Marck, en 2004, Loubna Mihoubi était gestionnaire ADV (Administration des Ventes). « Dès mes débuts, j'aspirais à devenir commerciale car le contact et la relation client me plaisait beaucoup », dit-elle. Pendant six ans, elle a donc d'abord travaillé à l'ADV, en liens étroits quotidiens avec le Directeur Export de Marck.



Et quand ce dernier a quitté l'entreprise, en 2010, les dirigeants ont proposé à Loubna de devenir Responsable commercial export. « J'ai immédiatement accepté cette belle évolution pour endosser la responsabilité des pays sur lesquels je travaillais comme ADV auprès du Directeur : les pays du Maghreb, le Sénégal, la Mauritanie, le Togo et le Bénin. »

Le service commercial Export de Marck est aujourd'hui composé d'un Directeur, de 4 commerciaux – chacun responsable d'une zone en Afrique (est, ouest, anglophone, Maghreb) – et du Directeur Général délégué de Sofexi, autre filiale Export du Groupe Marck en charge des produits complémentaires à l'habillement. « La première mission essentielle pour un commercial Export est de bien caractériser le potentiel et l'environnement concurrentiel de sa zone de prospection car la concurrence est de plus en plus vive », explique Loubna.



GRUPE MARCK

« Il doit aussi identifier qui sont les acteurs et les décideurs pour optimiser ses relations et rendez-vous sur le terrain en s'adressant directement aux bonnes personnes. Le plus excitant, ce sont tous ces déplacements dans nos zones dédiées afin de relever le challenge de décrocher une commande. »

Pour gérer la relation commerciale de la négociation à la réalisation du contrat, assurer le suivi et le renouvellement des contrats, effectuer un suivi clients complet et assurer une veille concurrentielle sur la zone confiée, les commerciaux export sont en contact quasi permanent avec les services Achats et Marketing mais aussi avec les collaborateurs de Sofexi. « Grâce à cette filiale, nous nous démarquons de la concurrence et avons un argument de poids pour convaincre nos clients : nous sommes en effet en mesure de proposer une solution complète, de la chaussette au véhicule blindé, avec un interlocuteur unique ! »

Au-delà de la maîtrise des langues et des techniques de ventes, de négociation ou de persuasion, les commerciaux Export de Marck sont à la fois pugnaces, autonomes, diplomates, organisés, fins analystes et cultivent un réel esprit d'équipe. « Toutes ces compétences se développent aussi chez les collaborateurs de l'ADV qui nous accompagnent et nous aident tous les jours pour décrocher de nouveaux clients. Quand l'un des 4 commerciaux est en déplacement, les ADV sont d'ailleurs en mesure de traiter en direct un client. Et pour ceux qui souhaiteraient un jour évoluer au poste de commercial Export, le Groupe Marck a déjà démontré qu'il sait les accompagner, notamment pour mener des formations, afin qu'ils puissent atteindre leurs objectifs. »

A propos

Le Groupe Marck est un groupe industriel français qui conçoit et commercialise des solutions en uniformes, équipements et services auprès des entreprises privées et des administrations, en France et à l'international. Il offre une prestation globale conforme aux attentes de clients exigeants et prestigieux partout dans le monde. Au cours de ses plus de 150 ans d'histoire, le groupe a acquis et développé son expertise dans la connaissance des textiles techniques, dans l'assemblage des surfaces souples et dans la commercialisation de services associés pouvant aller jusqu'à l'externalisation globale de la fonction habillement. Découvrez toutes nos offres d'emploi sur <http://www.groupermarck.com/fr/recrutement>