



LB Développement : une équipe dynamique et à l'écoute

Société spécialisée en ingénierie des ressources humaines dédiée à la gestion de la relation client, LB Développement tient le triple rôle de cabinet de recrutement, d'organisme de formation continue et de centre de formation en alternance. Nous avons rencontré Arnaud Grangeon, qui a choisi de se professionnaliser, avec succès, avec LB Développement.

Présentez nous votre parcours...

Arnaud Grangeon : Passionné depuis de nombreuses années par l'univers de l'informatique et de la création, le choix d'intégrer une entreprise de ce secteur fut une évidence.

Mon Bac général obtenu, deux options s'offraient alors à moi : soit m'orienter vers des études de type BTS ou école d'ingénieur, soit rentrer directement dans la vie active. Souhaitant développer mon sens relationnel, le cursus commercial semblait le plus adapté à mes aspirations et à mon projet professionnel. Grâce à une formidable opportunité, j'ai pu intégrer, en tant que vendeur, une entreprise dans le secteur de l'audiovisuel, spécialiste dans la distribution d'un constructeur informatique renommé.

Cette expérience m'a tout d'abord permis de me familiariser avec le contact client et la vente et surtout de parfaire mes connaissances dans le domaine informatique.

Suite à cette expérience riche en découvertes, je fus chargé, pour le compte de ce même constructeur informatique, d'informer et d'orienter la clientèle d'un des leaders de la grande distribution et de la vente de produits culturels.

Comment avez-vous décidé de continuer à vous former ?

A. G. : Étant essentiellement autodidacte et bien au fait de la dure réalité du monde du travail et de l'embauche, j'ai pris la décision de valoriser et de développer mes compétences par le biais d'une formation. Le dispositif du contrat de qualification (nouvellement contrat de professionnalisation) me paraissait idéal : apprendre mon métier sur le terrain. Dix mois pour s'im-

pliquer dans la vie de l'entreprise et faire ses preuves, dix mois de formation tout en étant rémunéré, dix mois pour obtenir mon CDI au sein de mon entreprise d'accueil, ce sont autant de facteurs qui m'ont décidé à suivre un cursus qualifiant. La formation en alternance était pour moi un moyen efficace de capitaliser sur le futur et d'aborder mon avenir professionnel de la manière la plus sereine possible.

Comment avez-vous sélectionné votre centre de formation ?

A. G. : Une des valeurs ajoutées de LB Développement par rapport aux autres organismes de formation réside dans le fait qu'ils fournissent l'entreprise au jeune qui intègre le dispositif.

LB Développement travaille en amont, en négociant des accords avec de grandes entreprises pour leur proposer leurs services dans le domaine du recrutement ou de la formation commerciale. De plus, le rythme de formation proposé par LB Développement m'a semblé être le plus cohérent. En effet, alterner trois semaines en entreprise et une semaine en formation par mois nous laisse le temps de nous impliquer dans les missions qui nous sont assignées sans être entrecoupé de nombreuses formations de deux jours susceptibles de nuire au suivi des dossiers et de notre portefeuille client. C'est donc lors du recrutement qu'une consultante, suite à l'entretien de motivation, a sélectionné l'entreprise correspondant le mieux à mon profil et à mes expériences professionnelles. Enfin, afin d'avoir une vision plus concrète du système, je me suis renseigné sur le contenu et sur la situation professionnelle des jeunes ayant suivi le même cursus.

Etes-vous satisfait de l'enseignement qui vous a été dispensé ?

A. G. : Concrètement, après cinq années d'expérience sur le terrain, j'ai acquis les compétences commerciales que je mettais en pratique de manière instinctive. Remettre en question ses techniques de vente ainsi que son discours commercial a été une phase délicate que j'ai pu dépasser grâce à l'équipe pédagogique de LB Développement, qui s'est toujours montrée motivée, dynamique et surtout très à l'écoute de chacun. L'apprentissage se fait essentiellement grâce à des méthodes participatives. Elles sont fondées sur des simulations et des jeux de rôles filmés et débriefés de manière individuelle. L'intérêt pour nous est d'avoir un retour concret sur notre image, notre discours commercial, ce qui nous permet ensuite d'identifier nos points forts et nos axes de progrès afin de nous fixer des objectifs à appliquer sur le terrain.

Les formations sont concrètes, orientées vers le métier, ce grâce à des accompagnements terrains réguliers. La double écoute téléphonique est aussi utilisée et bien évidemment débriefée après chaque prestation. Cela nous permet de suivre notre évolution sur le terrain et de vérifier que notre formation correspond bien aux objectifs du métier et des managers.

Un autre point essentiel réside dans la qualité du suivi du développement des compétences : des évaluations régulières et des réunions commerciales à chaque début de module permettent de faire le point sur nos objectifs quantitatifs et qualitatifs. Enfin, des réunions tuteurs trimestrielles sont organisées, où sont présents les managers afin de définir des plans de progrès de manière individuelle.

Quelle est votre situation actuelle ?

A. G. : Suite à ma formation chez LB Développement, j'ai été embauché en CDI dans l'entreprise d'accueil. L'entreprise en question est une société de maintenance et d'ingénierie informatique.

J'ai été nommé responsable commercial d'une nouvelle agence et je gère et encadre une équipe de trois commerciaux.

Je me sens parfaitement intégré et m'épanouis pleinement dans mes nouvelles fonctions.

Comment envisagez-vous votre avenir professionnel ?

A. G. : Je l'envisage de la manière la plus sereine possible. J'ai maintenant le savoir-faire et une bonne connaissance du secteur. Le domaine commercial est un secteur riche qui me permet d'allier ma passion pour le contact client.

C'est pourquoi j'encourage vivement les jeunes cherchant à se professionnaliser ou à apprendre un nouveau métier à suivre un cursus qualifiant.

Propos recueillis par J. H.



LB DEVELOPPEMENT

Bruno Chognon
10, rue du Faubourg-Poissonnière

75010 Paris

Tél : 01 48 01 81 81

Fax : 01 48 01 90 91

E-Mail :

bruno.chognon@wanadoo.fr

Site Web :

www.lbdeveloppement.com

