

Une équipe commerciale performante pour une entreprise hors du commun

Christine Mirebeau, directrice commerciale de l'entreprise, a mis au point l'actuel mode de distribution de l'entreprise : la vente à distance. Une technique commerciale particulière, adaptée à des produits insolites et exclusifs, des gammes en perpétuelle évolution et à une clientèle exigeante en demande d'originalité.



Conseillers commerciaux « on line »



Sept personnes composent l'équipe commerciale « métiers de bouche » de Soripa Gastronomie. Sept véritables conseillers « on line » qui ont la maîtrise parfaite de toutes les gammes. Chacun d'eux, en majorité des femmes, est responsable d'un secteur désigné par un nom d'épice, encore une singularité de l'entreprise. « *Il ne faut pas orienter le client en fonction de ses propres préférences, il faut lui ouvrir toutes les portes et répondre à toutes les questions qu'il ne manque pas de poser devant tant de nouveautés* », confie Christine Mirebeau.

Avec le temps, l'entreprise a acquis la solide réputation du spécialiste du « mouton à cinq pattes ». Il faut donc aussi savoir conseiller – sans donner de leçons – pour rassurer le Chef dans ses choix. En s'adressant à la grande et moyenne restauration, Soripa Gastronomie rencontre tous ceux qui souhaitent innover, ceux qui sont en quête de produits exceptionnels et qui veulent sortir du lot.

La technique de ses collaborateurs : parler des produits et faire partager leur passion de la gastronomie. Leur objectif : expliquer le concept de l'entreprise et marquer la différence. Le tout, uniquement par téléphone. « *Auparavant, nous avions plusieurs représentants qui sillonnaient les routes de France à la rencontre des Chefs de cuisine. Mais un « itinérant » voit peu de gens en une journée, et un Chef a de moins en moins de temps à lui consacrer* », souligne Christine.

En 1985, Soripa avait déjà mis en place une équipe de « télévente » destinée à épauler le représentant. Christine Mirebeau en a fait l'unique système de vente et proposera bientôt un site de vente en ligne. La notoriété acquise par Soripa Gastronomie depuis plus de 55 ans garantit aux commerciaux un bon accueil téléphonique. Chaque membre de l'équipe possède un argumentaire approfondi des produits. Avec le développement de l'entreprise, le personnel est devenu de plus en plus performant dans la connaissance des matières premières, des modes de fabrication, des marchés et des conseils d'utilisation.



Les produits sont souvent détournés de leur utilisation habituelle. C'est là l'innovation de Soripa Gastronomie, qui encourage ses clients à oser. « *Les clients ont évolué avec nous, ils sont très curieux et à la recherche d'idées. Nous les aidons à développer leur créativité en leur donnant des pistes d'utilisation de nos produits* », raconte Christine.

Commercialiser des produits exclusifs et originaux sur un marché de niche : tel est l'objectif de l'équipe commerciale de l'entreprise. La créativité, le savoir faire et l'écoute : voici les qualités qui séduisent bon nombre de gastronomes.



Prenez rendez-vous et venez visiter notre show-room. Contactez un de nos conseillers qui fixera une date à votre convenance. Vous découvrirez l'étendue de nos gammes Épices, Arômes et Condiments.