

Alain Manoukian, dirigeant de Croissance Coaching, cabinet indépendant d'accompagnement des managers

Aujourd'hui consultant et coach certifié ACC par la Fédération Internationale de Coaching, il comptabilise 20 ans de ventes dans le secteur de l'informatique et des télécoms, successivement chez Sun, Apple et Silicon Graphics.



Qu'aimez-vous dans la vente ?

Lorsque j'étais vendeur terrain, j'appréciais la liberté de choisir mes horaires, d'organiser seul mon emploi du temps, tout en partageant des objectifs avec un tiers. La liberté constitue à mes yeux, et je pense pour la majorité des commerciaux, le caractère séduisant de ce métier. J'aimais aussi la possibilité d'évolution offerte à tout vendeur capable de prouver son efficacité.



Votre plus beau souvenir de vendeur

La vente d'un supercalculateur (un ordinateur ultra-rapide et très volumineux, NDLR) lorsque j'étais commercial grand compte chez Silicon Graphics. Pendant 18 mois, nous avons bataillé et travaillé, au sein d'une équipe multimétier (mélant notamment des intervenants des services juridiques et commerciaux), pour remporter ce contrat majeur avec l'Armée Française. Le projet consistait à scinder l'ordinateur en plusieurs parties pour pouvoir l'installer à bord d'un sous-marin. Un vrai défi technique. La persévérance et le travail en équipe, chose plutôt rare à l'époque pour un commercial, dont nous avons dû faire preuve face au client demeurent mon souvenir le plus marquant.



Comment a évolué le métier de vendeur ?

Je constate une professionnalisation du métier. Ils doivent désormais faire face à des acheteurs de mieux en mieux formés et informés. Résultat, les vendeurs d'aujourd'hui doivent être plus cultivés, plus engagés et plus curieux. Le point crucial de l'acte de vente se situe désormais dans la phase de mise en relation et dépend de la qualité d'écoute. Dès lors, le succès réside surtout dans la communication avec le client. Vendre ne s'improvise plus : il s'agit d'un métier qui s'apprend.

