

Une école de vente chez Autodistribution

dimanche, 25 septembre 2016

Autodistribution lance son école de vente en partenariat avec l'Idrac Executive Education. Elle a pour objectif de former les futurs vendeurs du groupe.



Intégrant 500 nouveaux collaborateurs par an dans une vingtaine de spécialités, ainsi que 200 alternants, Autodistribution souhaite désormais modeler sa force commerciale le plus tôt possible. Pour cela, *«l'école de ventes est un outil-clé pour diffuser la culture commerciale de l'entreprise»*. La formation proposée, spécialisée en vente de pièces détachées automobile multimarque, a été développée en collaboration avec l'Idrac Business School et en partenariat avec la CGI et Intergros. Elle permet d'obtenir le grade de Bachelor. *«L'objectif est aussi de former des collaborateurs connaissant parfaitement l'entreprise et ses méthodes commerciales»*, ajoute le communiqué d groupement de distribution.

La première promotion a été ouverte aux titulaires d'un BAC+2 ayant une première expérience professionnelle. La formation est assurée en campus et au sein de l'enseigne. *«Nous sommes ravis de lancer cette formation inédite, qualifiante et qui met en valeur une fonction-clé de l'entreprise, la vente, déclare Stéphane Antiglio, président du directoire du Groupe Autodistribution. Elle nous permettra de répondre aux enjeux de professionnalisation et aux besoins en recrutement du groupe, qui connaît une forte croissance depuis plusieurs années, en repérant les talents commerciaux de demain et en leur offrant une formation de qualité.»*

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite