

Un an après, elle a triplé sa masse salariale grâce à un mode de recrutement innovant

Vu 2 fois

Le 22/02/2017 à 05:00

Réagir

EDITION ABONNÉ



■ Les futures salariées encadrées par Cédric Nion, de C2N et Caroline Chameau, la gérante de Sells. Photo Gaëlle RICHE

A LIRE AUSSI



- Début 2016, Sells voulait finir l'année avec dix salariées
- Début 2016, Sells voulait finir l'année avec dix salariées
- Début 2016, Sells voulait finir l'année avec dix salariées

Terminer l'année 2016 avec dix personnes était l'objectif de Sells. « On savait qu'on avait le portefeuille clients pour. On a pris un peu de retard mais au 1 mars prochain, six personnes débiteront chez nous en CDI », révèle Caroline Chameau, la gérante. De nouveaux collaborateurs que Sells reconnaît avoir peiné à débusquer.

« Une école de la vente »

« Nos métiers n'ont pas une image positive. Ils sont mal connus et le "call center" n'est pas bien perçu. Les salariés sont loin de passer sept heures par jour au téléphone. Deux heures sont dédiées aux appels et le reste concerne la gestion des clients ou les mails. C'est un travail de commercial. Nos produits sont techniques et il faut maîtriser l'outil informatique. »

C'est pourquoi une nouvelle action de formation a été mise sur pied. Via le forum de l'emploi et en collaboration avec Pôle emploi, Cap emploi et la Mission locale, des profils ont été retenus. « Il y a des personnes de tous horizons car il n'y a pas de profil type, poursuit Caroline Chameau. Il suffit de maîtriser l'informatique. On se charge ensuite de la formation. » « On », c'est Sells et C2N, son partenaire. « Deux mois sont prévus avec lui et un mois en interne. On s'identifie un peu à une école de la vente. Ce genre de poste peut intéresser pour une reconversion. On a une dame qui était dans le négoce, une autre dans les produits chimiques. L'avantage aussi de ce travail sédentaire, c'est qu'il peut convenir à quelqu'un en situation de handicap. » D'ailleurs, l'entreprise en compte déjà quatre parmi ses salariés.

Au total, 14 personnes ont suivi la formation théorique avec C2N. Six ont intégré Sells et continuent avec la pratique depuis le 1 février. Quant aux huit autres, elles ont toutes été embauchées au sein d'entreprises locales. Et la bonne nouvelle, c'est que ce type d'opération pourrait être renouvelé en 2017. « On double notre chiffre d'affaires tous les ans et on a triplé la masse salariale. On entre un gros client industriel tous les mois. Si on poursuit sur cette lancée, on va avoir du boulot. J'aurais sûrement besoin de recruter cinq personnes supplémentaires. »

Un métier d'avenir

Reste donc maintenant à changer l'image de la profession. « Il y a toute une éducation à faire à Bourg, c'est la différence avec Lyon (Rhône). C'est pourtant un métier d'avenir, en pleine mutation. Il y a de plus en plus de call centers. On a même demandé à notre stagiaire d'expliquer via des vidéos sur les réseaux sociaux en quoi cela consiste. On veut donner envie à des gens qui cherchent du travail ou veulent se reconverter. On souhaite se développer en local et on espère devenir un acteur du recrutement à Bourg en lien avec les partenaires de l'emploi. »