

48 avenue Pasteur
79000 NIORT
Tel 05.49.77.87.17
Fax 05.49.04.82.49
ipso-2@orange.fr
www.ipso2.fr

Reportage n° 10 : L'activité commerciale

de notre Envoyé Spécial : Olivier LEBIGRE

Depuis le
1^{er} janvier
2012,



Ipsos Services installe votre détecteur de fumée.

HISTORIQUE

1997 : Création d'IPSO 79
2006 : Certification CEDRE
2008 : IPSO 79 devient Ipsos²
2010 : Renouvellement CEDRE

LES CHIFFRES au 31/05/2012

6 576 heures réalisées
en mai

25 888 heures réalisées
depuis le 1^{er} janvier

Responsable de publication :
Dominique PERRONNET
Comité de rédaction :
Hélène LEBIGRE et la
commission communication

Newsletter n° 45
Juin 2012

Dans un contexte économique exigeant, deux nouvelles recrues sont venues renforcer l'équipe d'Ipsos² pour dynamiser son **développement commercial**.

Faisons donc connaissance avec Dominique et Camille.

Dominique est responsable de l'activité commerciale ; il est accompagné de Camille, stagiaire en alternance (BTS Négociation Relation Client).

Camille découvre le monde professionnel, nouveau et enrichissant. La théorie apprise à l'école est confrontée à la pratique sur le terrain, favorisant ainsi l'apprentissage et la compréhension. Ce travail génère une première expérience, petite mais réelle. Camille se rend compte que beaucoup de personnes ne travaillent pas et cherchent à s'en sortir. Elle aime son travail car elle se sent utile au sein de l'association, et plus particulièrement au sein du service commercial.

De son côté, Dominique précise que l'activité commerciale signifie organiser, définir une stratégie, et déployer des actions en conséquence. Il explique :

« L'objectif est double : d'une part, fidéliser les clients actuels, d'autre part, mieux faire connaître Ipsos² aux entreprises, administrations et associations.

Nous sommes des acteurs économiques du bassin d'emploi niortais, capables de satisfaire leurs besoins en personnel. Nous pouvons effectuer des missions de toute durée, notamment pour remplacer des personnes en congé.

Nous essayons de développer d'autres activités que le nettoyage des locaux ou le jardinage par exemple. Nous prospectons aussi pour du travail administratif, de la reprographie, de l'archivage, l'installation de détecteurs de fumée. »



De G. à D. : Dominique et Camille

Dominique insiste, il martèle :

« Notre association a les mêmes contraintes qu'une entreprise traditionnelle : réaliser un travail irréprochable, mais aussi les mêmes difficultés à trouver de nouveaux clients. Notre secteur d'activité est fortement concurrentiel. Notre objectif n'est pas de travailler sur du court terme, mais sur du long terme dans un véritable esprit de partenariat. Notre travail est donc un travail au long cours, de communication, de réseau.

Je dis *nous* car ce n'est pas une action individuelle mais bien collective. Nous travaillons avec les administrateurs, les commissions de l'association, mais aussi avec la fédération, les autres associations intermédiaires et le Collectif des SIAE. **Ensemble, nous sommes plus forts !** »

Et si tu devais passer un message aux clients, quel serait-il ?

« Faites-nous confiance. Les demandeurs d'emploi le méritent. »