



Interview de Thomas DECHARENTENAY

Animateur commercial Natilia

Quel est votre parcours ?

J'ai toujours plus ou moins travaillé dans la vente, mon parcours est relativement atypique. J'ai eu l'opportunité de devenir conseiller commercial pour d'A.S.T Groupe il y a quatre ans. J'ai ainsi découvert le secteur de la maison individuelle. Les fonctions et les missions d'un conseiller commercial dans ce secteur sont très diverses et formatrices. En effet, il s'agit d'un secteur d'activité constamment en mouvement, ce qui est passionnant car il faut toujours s'adapter et avancer. Les nouvelles méthodes de construction font évoluer le marché d'aujourd'hui. Désirant évoluer professionnellement et suivre les tendances s'orientant de plus en plus vers les maisons « nouvelle génération », j'ai souhaité participer au nouvel enjeu d'A.S.T Groupe : proposer aux clients des maisons ossatures bois par le biais d'un réseau de franchises.

Si ce n'est pas une passion, nous n'avancons pas !!!!

Quelles sont vos missions en tant qu'animateur commercial du réseau Natilia ?

J'ai deux principales missions au sein du réseau de franchise:

- Apporter un soutien et un support commercial aux franchisés
- Observer les démarches commerciales des franchisés afin d'améliorer constamment l'offre du réseau Natilia
- Animer le réseau par le biais d'opérations commerciales afin que les offres proposées par le réseau séduisent les clients!
- Partager l'expérience acquise par A.S.T Groupe depuis plus de 15 ans sur le secteur de la construction immobilière.
- Veiller au respect du savoir-faire et des méthodes Natilia afin que le réseau réponde correctement aux besoins des clients et conserve sa qualité de service.

Qu'est ce qui vous motive dans ce challenge ?

Ce nouveau challenge est motivant à deux niveaux :

Dans un premier temps, s'investir dans un projet de maisons environnementales à travers un réseau de franchises proposant la construction d'habitats plus sains, économes, répondant aux nouvelles attentes des clients, est particulièrement motivant. Dans un second temps, travailler avec des chefs d'entreprise (les franchisés) impliqués par un challenge novateur est une grande source de motivation. Ces derniers sont constamment demandeurs d'améliorations et d'évolutions afin de répondre au mieux aux attentes de leurs clients. Mon rôle est donc d'orienter les franchisés et leur apporter les meilleures offres commerciales.



Interview de Thomas DECHARENTENAY

Animateur commercial Natilia

Quels sont les caractéristiques et les avantages de l'offre Natilia ?

A mon sens, la qualité d'isolation des maisons Natilia apportent à ces dernières un excellent rapport qualité-prix. C'est ce que recherchent aujourd'hui la majorité des clients souhaitant faire construire leur maison. Qui plus est, la gamme de maisons Natilia est diversifiée, répondant ainsi aux attentes et aux goûts de chacun. De plus, les prestations proposées dans les offres Natilia peuvent rassurer les clients et répondent à l'ensemble de leurs attentes.

« Nous sommes le seul constructeur de Maisons Ossature bois à proposer toutes les garanties et assurances obligatoires dans un Contrat de Construction de Maison Individuelle en France »

Comment se déroule vos rendez-vous avec les clients pour la vente des maisons Natilia ?

Dans un premier temps, les franchisés et les conseillers commerciaux font connaissance avec les clients potentiels. Le réseau de franchises Natilia et l'offre proposée sont clairement expliqués. Répondre à l'ensemble des interrogations et des doutes des clients est pour nous primordial. Il est important que ces derniers puissent obtenir la réponse à l'ensemble de leurs questions afin d'être totalement informés (sur Natilia, sur la technique de construction, etc.)

Ensuite, après un ou plusieurs rendez-vous, nous concrétisons le projet de vie des clients avec une solution terrain, maison et financement. Le contrat de construction est alors formalisé et des rendez-vous de suivi sont organisés dès que nécessaire afin que les clients se sentent encadrés, rassurés et informés. Faire construire sa maison est un véritable projet de vie, c'est pourquoi chaque dossier de construction est traité avec qualité afin de satisfaire l'ensemble de nos clients.

Quelles sont les motivations des clients ?

A l'heure actuelle, ce ne sont plus uniquement une minorité de personnes qui souhaitent une maison éco-respectueuse de l'environnement. A travers l'importance que prend le respect de l'environnement et le développement durable dans l'esprit de chacun, toutes les typologies de foyers sont motivées par la construction d'une maison

« environnementale ». Qui plus est, les foyers souhaitent pouvoir accéder à ce type de maison à un prix raisonnable. C'est ce que propose aujourd'hui l'offre Natilia. « Agissez écologie, pensez économie »