

Autodistribution lance la première Ecole des Ventes dans le secteur de la distribution de pièces détachées automobile multimarques

Arcueil, le 14 septembre 2016 – Le Groupe Autodistribution, leader de la distribution indépendante de pièces détachées Automobile et Poids Lourds, lance sa propre école des ventes à la rentrée 2016, en partenariat avec l'IDRAC Executive Education. Un outil indispensable pour former, sélectionner et intégrer les vendeurs de demain au sein d'un Groupe dynamique et enclin à favoriser l'éclosion de nouveaux talents commerciaux essentiels à la poursuite de son développement.

La formation et l'insertion des talents, un pilier de la politique RH du Groupe

Chaque année, le Groupe Autodistribution recrute plus de 500 nouveaux collaborateurs issus de vingt métiers différents.

A la richesse de ce recrutement s'ajoute le souci constant de développer les compétences de ses salariés, et ce, dès l'entrée sur le marché du travail. Ainsi, 200 alternants intègrent le leader de la distribution pour y apprendre leur métier et participer au succès d'Autodistribution.

La fonction commerciale n'échappe pas à cette préoccupation : les vendeurs et les responsables de secteur commercial, qui constituent un vivier important des talents de l'entreprise, sont accompagnés tout au long de leur carrière. Ce sont eux qui animent et dynamisent les activités commerciales du Groupe, sur tout le territoire, et qui permettent au distributeur numéro 1 d'afficher un maillage sans égal.

Le Groupe a ainsi décidé de modeler sa force commerciale le plus tôt possible.

L'école de ventes, un outil clef pour diffuser la culture commerciale de l'entreprise

Constamment à la recherche de nouveaux talents, Autodistribution a donc décidé de constituer sa propre école des ventes. Cette formation qualifiante (Bachelor), développée en collaboration avec le département de formation continue de l'école de commerce IDRAC Business School, et en partenariat avec la CGI et Intergros, répondra aux besoins de recrutement Autodistribution. Si le développement des compétences est primordial, l'objectif est aussi de former des collaborateurs connaissant parfaitement l'entreprise et ses méthodes commerciales.

Cette première promotion a été ouverte aux titulaires d'un BAC+2 ayant une première expérience professionnelle significative. Un parcours sur-mesure permet aux salariés de suivre un programme complet alliant apports académiques et formation en enseigne de distribution pour la mise en pratique. Le programme académique est dispensé dans les différents campus d'IDRAC Business School par des intervenants professionnels et à l'Institut Autodistribution, l'organisme de formation interne du Groupe.

Stéphane Antiglio, président du Directoire du Groupe Autodistribution : *« Nous sommes ravis de lancer cette formation inédite, qualifiante, et qui met en valeur une fonction clé de l'entreprise, les ventes. 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 ».*

Autodistribution en bref

Autodistribution est le leader de la distribution indépendante de pièces détachées Automobile et Poids Lourds en France. Avec plus de 5500 collaborateurs en France et 1000 en Pologne, le Groupe met au service de ses clients son expérience et son savoir-faire de la pièce multimarque Automobile et Poids Lourds. Pour compléter son propre réseau de distribution, le Groupe anime le groupement de distributeurs indépendants Autodistribution qui regroupe 57 distributeurs de pièces détachées Automobiles et Poids Lourds. Il anime en outre le premier réseau français de garages et carrosseries indépendants (2000 entreprises) sous l'enseigne AD, ainsi que près de 1100 enseignes Autoprime.