

Sara

Bienvenue chez Descamps Bois. Dans cette série de podcasts, nous vous proposons de découvrir les métiers du négoce moderne à travers nos collaborateurs. Aujourd'hui, nous avons rendez-vous avec Dimitri, responsable des commerciaux sédentaires à Dunkerque. Bonjour Dimitri, bienvenue. Est-ce que tu peux te présenter brièvement s'il te plaît et nous en dire un peu plus à ton sujet ?

Dimitri

Alors bonjour Sara, moi c'est Dimitri, j'ai 36 ans. Mon rôle dans l'entreprise, alors je suis responsable des commerciaux sédentaires sur l'agence de Dunkerque. Ça fait 4 ans que je suis chez Descamps, j'ai commencé en tant que technico-commercial sédentaire.

Sara

Est-ce que tu peux nous parler un peu de ton parcours professionnel ?

Dimitri

Donc moi j'ai un parcours assez atypique parce que je n'étais pas du tout prédestiné à la vente et au commerce. J'ai des études dans la biologie et l'environnement, donc j'ai un master en expertise de l'environnement. Le fait que je n'ai pas forcément réussi à trouver dans mon domaine m'a fait me tourner vers le commerce qui recrutait plus facilement à l'époque. Et j'y ai pris goût. J'ai commencé par la GSB chez Bricoman où j'ai été vendeur. J'ai fait aussi un peu d'habillement. J'ai travaillé chez Kiabi également pendant quelques années. Et j'ai fait le plus gros de mon parcours chez Castorama où j'ai commencé vendeur et j'ai terminé responsable de rayon.

Sara

Est-ce que tu peux nous parler de ton arrivée et de ton parcours chez Descamps ?

Dimitri

Je suis arrivé il y a à peu près 4 ans. Ça s'est fait de manière aussi assez atypique puisque je n'avais pas forcément de poste attiré quand j'ai postulé. J'ai postulé pour un poste qui n'était plus forcément disponible au moment où on m'a recontacté. Mais mon profil avait certainement dû attirer l'attention. Donc on m'a recontacté et proposé un peu un poste qui n'était pas encore... Donc, c'est une chose qui m'a aussi attiré mon attention et qui a fait en sorte que j'ai répondu positivement. Donc, j'ai commencé technico-commercial sédentaire au niveau de la plateforme pendant deux ans. Et de manière très naturelle, ça s'est fait. J'ai pu évoluer en tant que responsable commercial.

Sara

Cette évolution, c'est toi qui l'as demandé ou ça s'est fait naturellement ?

Dimitri

Non, c'est une volonté que j'ai toujours eue, que j'avais également de par mon ancien poste. J'étais déjà responsable dans... dans mon poste précédent. Donc, c'est le côté management, équipe qui m'intéressait, pouvoir avoir un peu de... pas de pouvoir de décision, mais pouvoir un peu avoir le lead, pouvoir apporter des connaissances qui m'intéressaient. Donc, oui, en postulant, je savais très bien que j'avais la possibilité

d'évoluer. C'était dans les tuyaux. Ça s'est fait tellement de manière naturelle. Quand on a fait une réunion avec l'équipe, c'est mon équipe qui m'a proposé en disant j'aimerais bien que ce soit Dimitri qui soit notre chef. C'est bête, mais... Je n'ai rien eu besoin de précipiter ou de pousser et ça s'est fait vraiment de manière naturelle.

Sara

Peux-tu nous parler un peu du parcours d'intégration dans l'entreprise ?

Dimitri

Le plan d'intégration chez Descamps est plutôt bien fait pour, c'est bête, mais à l'échelle de l'entreprise qui reste une entreprise familiale, on a un plan d'intégration qui est plutôt bien fait, que je n'ai jamais connu dans les autres boîtes parce que tu es plus lâché directement dans la fosse et allez, débrouille-toi. Donc là, on a vraiment eu un suivi où j'ai pu découvrir d'autres métiers, aller voir les autres agences, un plan qui était sûr, de mémoire, un mois, un mois et demi, où j'avais chaque jour un but et un objectif à aller voir, que ce soit sur d'autres agences ou même notre agence. J'ai fait des tournées du web, nos ATC, j'ai fait des livraisons avec nos livreurs, j'ai été dans le dépôt, j'ai vraiment touché un peu à toutes les facettes de notre métier.

Sara

Pour parler un peu de ton quotidien. Est-ce que tu peux nous partager une journée type en tant que responsable des commerciaux sédentaires ?

Dimitri

Une journée typique, c'est avant tout forcément, en restant dans le commerce, c'est le chiffre, contrôler un peu le chiffre, notre marge, voir un peu tout ce qui a été fait la veille en termes de bons de commande, de devis, driver en conséquence l'équipe là-dessus. J'ai essayé vraiment depuis quelques années d'inculquer, même si c'est déjà le cas, le côté forcément résultat, chiffre, conservation de la marge, que j'essaye de faire au quotidien, je pense que ça prend plutôt bien. Donc après, moi sinon, après j'ai un rôle vraiment, outre le côté humain, responsabilité de par mon poste, j'ai vraiment un rôle typique commercial sédentaire. Où est-ce que je réponds également aux clients, que ce soit par téléphone, par mail, les devis, les relances devis, les créations de commandes, la gestion ensuite par la suite des planifications des livraisons, les SAV quand il y en a. Donc vraiment un rôle de tous les jours.

Sara

Comment est-ce que tu as fait pour apprendre à connaître tous les produits en arrivant chez Descamps ?

Dimitri

Il y a quelque chose que personnellement je n'apprécie pas. Mais ça, c'est personnel. C'est de ne pas pouvoir donner de réponse directement au client et ne pas savoir. Mais ça, c'est propre à moi. C'est dans ma personnalité. J'ai horreur de ne pas savoir les choses. Donc, ça arrive. Quand ça arrive, forcément, je me documente, je cherche. Mais je n'aime pas rester sans réponse. D'ailleurs, ceux de mon équipe te le diront. Je n'aime pas ça. Donc, je me suis beaucoup, beaucoup documenté. Beaucoup documenté au

début, forcément, par mes propres moyens, avec les essentiels, tout ça, qui sont plutôt... ou plutôt même très bien fait. Donc ça m'a aidé, et puis j'avais aussi mon expérience passée qui me permettait d'avoir aussi des connaissances, donc ça a aidé.

Sara

Comment se passe la collaboration inter-agences ?

Dimitri

On a cette chance d'avoir cette facilité de contact entre les différentes agences, de s'entraider au maximum, que ce soit en termes de livraison pour tel ou tel client ou les navettes. On a cette chance d'avoir ce contact facile.

Sara

Qu'est-ce qui te plaît le plus dans ton travail ?

Dimitri

Ce qui me plaît plus dans mon travail, je te dirais, c'est bête, mais c'est un peu de tout. Que ce soit le côté commerce, que j'y ai pris goût. Comme je l'ai dit, je n'étais pas du tout prédestiné à ça et j'y ai pris goût. Le côté humain où je suis content de venir retrouver mes collègues tous les matins. Je ne traîne pas les pieds pour venir travailler. Pour moi déjà, ça c'est une bonne chose. C'est même limite primordial. Le côté où ce n'est jamais pareil, on ne s'ennuie pas. Il y a toujours des différences. La saisonnalité qui fait aussi également. Donc c'est ce côté-là où je me dis, c'est bête, mais ça fait déjà 4 ans que je suis ici et je ne m'en suis pas encore rendu compte. Donc à partir de là, pour moi, c'est que tout va bien.

Sara

Selon toi, qu'est-ce qui distingue Descamps des autres entreprises pour nos clients ?

Dimitri

Pour moi, ce qui distingue Descamps des autres entreprises, c'est avant tout la grandeur de nos services, la multitude de nos services. Un client qui vient ne vient pas que pour une... Une question basique, un produit, on est capable de lui fournir tout un tas d'autres services, d'explications de produits, d'expositions, de mise en œuvre. Quelqu'un qui n'a pas forcément les outils pour pouvoir aller au bout de son projet, on est capable de lui fournir le service également. On va à nos ateliers de transformation, nos ateliers également sur Béthune, les livraisons, les réponses rapides. C'est tout ça qui fait la culture qui, pour moi, est la satisfaction qui est au cœur du métier chez Descamps.

Sara

Pour parler un peu plus de la culture d'entreprise, comment tu décris rapidement la culture d'entreprise chez Descamps ?

Dimitri

La culture chez Descamps, on a cette chance, comme je l'ai dit plusieurs fois, d'être une culture familiale. La proximité, proximité clientèle, proximité entre les collaborateurs. Ce qui est une grande part de l'ADN Descamps.

Sara

Cette culture de la famille et du partage, est-ce que c'est quelque chose que tu as ressenti dès tes débuts dans l'entreprise ?

Dimitri

Une des chances, ce qui m'a plu au premier abord, un premier entretien que j'ai eu avec Xavier, c'est vraiment ce qui m'a intéressé et ce qui m'a fait aussi choisir des camps. J'ai eu un très bon feeling avec Xavier, qui est très humain, qui laisse beaucoup faire, qui accorde... comment dire... Pas qu'il accorde sa confiance, mais il nous laisse quand même driver et faire un peu ce qu'on peut. J'ai quand même une autonomie très large avec Xavier, bien sûr, tout en respectant un minimum de fiches de poste. Non, non, on se sent considéré avec Xavier et c'est très plaisant.

Sara

Selon toi, quelle est la qualité première à avoir pour être responsable ?

Dimitri

Des qualités, déjà une grande part de qualité pour moi, c'est le côté humain qui est très important, que ce soit dans le commerce et d'autant plus chez Descamps. Donc le contact avec les équipes et même pas forcément avec son équipe, mais avec les différents membres de l'agence et des autres agences qui est pour moi très important.

Sara

Et comment de ton côté transmets-tu ces valeurs en tant que responsable d'équipe ?

Dimitri

Alors, je travaille en équipe, je ne suis pas fort... Je n'ai pas été formé à la vieille école où qui dit responsable dit, entre guillemets, c'est un peu c'est moi le patron, c'est moi qui dirige. Non, pour moi, ce n'est pas ça. C'est savoir écouter tout le monde, c'est grandir et faire grandir, qui est pour moi très important. Donc, à partir de là, toute bonne idée et bonne à prendre, que ce soit moi ou que ce soit mon équipe, on en discute et c'est beaucoup dans l'échange également.

Sara

Cette volonté de faire grandir, est-ce que tu trouves que c'est quelque chose qu'on retrouve dans les valeurs de Descamps ?

Dimitri

Ça fait vraiment partie, je pense, des valeurs Descamps et c'est ce qui me plaît également. On a vraiment ce sentiment, comme j'ai dit tout à l'heure, d'être considéré et d'avoir une importance. Et c'est le côté entreprise familiale, je pense, qui fait ça et qui fait l'ADN de Descamps.

Sara

Par rapport à ton métier, qu'est-ce que tu dirais à quelqu'un qui envisage de le faire ?

Dimitri

Je lui dirais de foncer, d'y aller si c'est ce dont il a envie, si c'est un objectif. De vie professionnelle, j'y allais parce que pour moi, il n'y a aucun frein, en tout cas, des cornes, mais aucun frein aux évolutions et bien au contraire. Donc, c'est y aller et ne pas avoir peur.

Sara

Et pourquoi venir le faire chez Descamps ?

Dimitri

Je vais me répéter, mais on a cette chance chez Descamps de rester à taille humaine et de mettre l'humain, je pense, vraiment au centre de tout ça, que ce soit au point de vue client, au point de vue collaborateur. Et ça, à l'heure actuelle, je pense que c'est super important pour beaucoup de personnes à retrouver. Et Décan le fait bien.

Sara

Merci beaucoup Dimitri pour ce témoignage et d'avoir participé à ce podcast. Pour en savoir plus sur l'entreprise familiale Descamps Bois, rendez-vous sur notre site internet www.descamp-bois.fr, rubrique podcast ou recrutement. A bientôt !