



Groupe Heintz (Serrurerie Heintz et HP Sécurité) : une force de vente animée par la performance collective

Au sein du Groupe Heintz, l'animation de la force de vente est bien plus qu'un simple outil de pilotage commercial : elle constitue un véritable levier de performance collective et durable.

Sous l'impulsion de Pascal LEROY, Directeur commercial et de la relation satisfaction de la clientèle, les équipes de Serrurerie Heintz et de HP Sécurité ont été accompagnées dans une dynamique fondée sur trois principes : fixer un cap commun, mobiliser les talents et stimuler la performance.

Cette démarche du 22 septembre a reposé notamment sur :

- La construction collective des objectifs, afin de favoriser l'adhésion et l'engagement de chacun ;
- La mise en place d'une dynamique commerciale durable, permettant de transformer les ambitions du Groupe Heintz en actions concrètes ;
- La diversification des leviers de motivation, pour maintenir l'énergie, l'implication et l'envie de progresser des équipes.

Manager une force de vente, c'est naturellement rechercher la performance économique. Mais c'est aussi et surtout faire grandir les femmes et les hommes qui la portent. Au sein du Groupe Heintz, la performance est ainsi envisagée dans sa double dimension : économique et humaine. Ces deux dimensions ne s'opposent pas ; elles se renforcent mutuellement.



Groupe HEINTZ
Serrurerie - Sécurité - Protection
Au cœur de votre sécurité et protection

182 rue du Ladhof - 68000 Colmar
03 89 41 31 33
info@serrurerie-heintz.com
www.groupe-heintz.fr



**POINT FORT
FICHET**



Une équipe engagée, accompagnée et responsabilisée est mieux armée pour relever les défis commerciaux et construire une relation durable avec ses clients.

Les jeux de rôle proposés par Pascal LEROY ont illustré parfaitement cette approche. Ils ont permis de recréer des situations commerciales concrètes et de placer notamment les jeunes collaborateurs dans des conditions proches de celles qu'ils rencontrent sur le terrain. Argumentation, écoute du client, découverte des besoins, traitement des objections ou encore conclusion de la vente : ces exercices permettent de développer les compétences, renforcer la confiance et acquérir les bons réflexes commerciaux, dans un cadre à la fois exigeant et stimulant.

Comme le souligne Pascal LEROY, *“la performance durable ne repose pas uniquement sur le talent individuel : elle exige une animation de la force de vente rigoureuse, inspirante et structurée. Sans un pilotage agile, l’engagement s’étiole et les opportunités de croissance disparaissent rapidement. Le manager adopte aujourd’hui une posture de leader facilitateur. Sa mission première consiste à lever les obstacles opérationnels du quotidien afin de fluidifier le travail de ses équipes sur le terrain”*.

Ainsi, l’animation de nos forces de vente s’est inscrite pleinement dans une démarche de performance collective, de développement des compétences et d’engagement des équipes, au service de la satisfaction de nos clients et de la croissance durable du Groupe Heintz.

Groupe HEINTZ, au cœur de votre sécurité et protection !



Groupe HEINTZ
Serrurerie - Sécurité - Protection
Au cœur de votre sécurité et protection

182 rue du Ladhof - 68000 Colmar
03 89 41 31 33
info@serrurerie-heintz.com
www.groupe-heintz.fr



POINT FORT
FICHET

