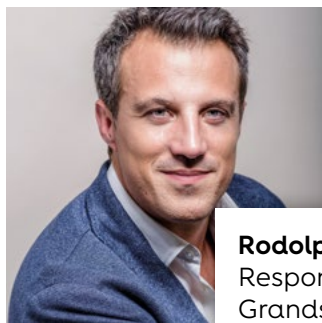


B2B



Rodolphe LAUDREN,
Responsable Commercial
Grands Comptes

Concrètement, en quoi consiste votre métier ?

Je manage une équipe de dix commerciaux pour les accompagner dans le développement de leur portefeuille clients : valider l'approche et la stratégie commerciale, piloter, accompagner et dynamiser les équipes. Mon rôle est aussi de développer des partenariats, en travaillant de plus en plus sur la convergence entre opérateurs et intégrateurs pour apporter toujours plus de services à nos clients.

Quelle est la force de SFR ?

SFR investit, évolue, se donne les moyens d'innover, propose un vrai projet industriel, une vision. Notamment à travers notre stratégie de convergence télécoms - médias et d'intégration de services. Cela nous permet aujourd'hui d'apporter la meilleure qualité de service possible aux clients, tant dans le déploiement technique que dans le conseil ou l'accompagnement. Nos clients voient SFR comme un véritable partenaire, un opérateur de services de bout en bout et nous en sommes très fiers !

Comment voyez-vous l'évolution de ce métier pour les années à venir ?

Le métier du commerce va beaucoup changer. Les technologies de demain comme l'intelligence artificielle vont faciliter l'approche client : mieux comprendre, appréhender les besoins, identifier les interlocuteurs, entrer en relation, etc. Mais pour autant, la dimension humaine et le relationnel resteront essentiels, en particulier sur les clients grands comptes, où nous privilégions une approche sur-mesure qui nécessite beaucoup d'échanges.

