



La formation des managers Mobalpa : Un rôle d'accompagnement stratégique pour l'enseigne

1/ Le/la manager, une fonction clé dans les magasins Mobalpa

Depuis la création il y a 30 ans du centre de formation Mobalpa, l'enseigne forme de nombreux collaborateurs au métier de concepteur commercial. Des hommes et femmes motivés et compétents, qui font la force et la valeur ajoutée du réseau et de l'enseigne Mobalpa.

Toutefois, une équipe constituée des meilleurs joueurs ne suffit pas pour gagner des matches. Le manager, comme un entraîneur sportif est celui ou celle qui donne le sens, transmet les règles et la connaissance, motive et permet à chacun des vendeurs de se dépasser.



Mobalpa a la conviction que la fonction-clé de ses magasins est le/la manager des ventes.

En 2017, Mobalpa a donc mis en place une **formation qualifiante, le CQP « Chef des ventes »** (Certificats de Qualification Professionnelle). Cette formation vise à améliorer les pratiques managériales et à construire, avec les managers, des rituels de recrutement, d'intégration, de formation et de management. Elle permet à Mobalpa d'accompagner de nombreux concepteurs commerciaux dans leur évolution au poste de manager des ventes.

En 2017, 4 sessions ont été dispensées à Paris, Nantes, Mulhouse et Lyon.
En 2018, 5 sessions ont déjà débuté à Toulouse, Rennes, Paris, Aix en Provence et Bordeaux. 40 managers seront formés cette année.

2/ La première promotion 2017 « Chef des Ventes » est diplômée !

Managers et Dirigeants de la « promo 2017 » se sont réunis le 4 avril 2018 pour célébrer la réussite des 16 managers des ventes.

Cette journée était organisée en deux parties. Le matin, chacun réalisait, entre pairs, un bilan. L'après-midi, chaque manager s'est retrouvé avec son dirigeant en binôme pour travailler sur les problématiques à venir et leurs attentes réciproques. Enfin, chaque dirigeant a remis à son manager des ventes son diplôme en main propre, accompagné d'un mot à son intention. Une grande fierté et beaucoup d'émotion ont marqué ces moments uniques de partage.

Au-delà des résultats chiffrés qui ont connu une forte croissance, l'impact principal du manager et de cette formation est porté sur l'ensemble de l'équipe : une excellente ambiance de travail, une envie de se dépasser et de réaliser parfaitement sa mission pour nos clients... La fidélisation des collaborateurs est la plus belle preuve de cette transformation.

Les managers et dirigeants sont convaincus de l'importance de leur équipe. La valeur ajoutée du métier est intellectuelle et humaine et cette formation les accompagne.

Quelques témoignages de dirigeants et de managers :

« Un grand merci pour cette formation, elle a fait progresser toute l'équipe, les retours sont excellents. On a appris à communiquer, ma manager lance des confettis à chaque vente, c'est aussi ça la reconnaissance, ce n'est pas seulement le salaire »

« On leur donne des ailes, de belles valeurs humaines - Je peux préparer la transmission de mon entreprise à mes managers »

« Ce dont nous sommes le plus fiers, c'est le transfert de responsabilité, elle méritait cette place, cette formation lui a donné toutes les compétences »

« J'ai beaucoup progressé sur mon organisation au quotidien »

« J'ai évolué du poste de vendeur au poste de manager et cette formation m'a permis de mesurer et d'assumer toute la responsabilité de mes nouvelles fonctions »

« Etre exemplaire au quotidien pour mon équipe. Ce que je ne faisais pas avant et que je fais maintenant : structurer, anticiper, responsabiliser et ritualiser »



3/ Mobalpa une véritable « marque employeur »

Le réseau Mobalpa accueille plus de **300 nouveaux collaborateurs chaque année** dans ses magasins dont une grande partie de débutants dans le métier.

Les nouveaux concepteurs commerciaux Mobalpa viennent d'horizons très variés.

Mobalpa recrute davantage un savoir-être que des diplômes ou des expériences.

Ils sont formés dans le **Centre de Formation Mobalpa** en Haute-Savoie, au siège, juste en dessous de notre showroom de 2000 m². Mobalpa recherche des candidats qui aiment la relation avec le client et qui ont un goût pour l'aménagement d'espace et la décoration.

Les nouveaux collaborateurs en formation alternent entre la théorie, avec l'apprentissage des produits, des méthodes de vente, et la pratique en magasin. Il s'agit de **formations certifiantes**, délivrant des **Certificats de Qualification Professionnelle (CQP)** de concepteur-vendeur ou de chef des ventes.

Mobalpa forme également de nombreux collaborateurs déjà en poste, ce sont au total **plus de 700 personnes formées chaque année.**



Chaque mois, une trentaine d'offres d'emploi sont à **pourvoir partout en France.** L'enseigne est également de plus en plus présente sur les sites emplois et les réseaux sociaux (LinkedIn) afin de relayer les offres des 240 magasins.

En parallèle des partenariats avec des écoles (BTS commerce ou design d'espace par exemple) sont mis en place pour susciter des vocations au plus tôt.

Des journées de recrutement en magasin, sans CV, sont organisées durant lesquelles seuls les compétences et le savoir-être des candidats sont évalués. Des jeux de rôles sont proposés aux candidats pour les projeter dans leur futur métier, avec beaucoup de bienveillance. Une expérience candidat unique !

La force du réseau Mobalpa est également de pouvoir proposer des mobilités géographiques et des évolutions de poste : devenir manager ou dirigeant indépendant de son propre magasin.

Notre priorité : fidéliser nos collaborateurs !

MOBALPA Spécialiste de la cuisine, du bain et du rangement, Mobalpa appartient au groupe Fournier. La société voit le jour en 1907, lorsque Eugène Fournier fonde son atelier d'ébénisterie près de Thônes (Haute-Savoie). La marque est créée en 1949 par ses fils Marcel et Paul, qui proposent alors des cuisines par éléments. Dans les années 1970, l'enseigne propose les premières cuisines intégrées et innove. En 1992, Mobalpa étoffe son offre avec la salle de bains et les accessoires (Mobalpa Sélection). L'offre est complétée dans les années 1990 avec les meubles de rangement, avec un axe fort autour du sur mesure. Soucieuse de la qualité, Mobalpa obtient en 2002 la certification ISO 9001 (version 2000) pour son système de management de la qualité, et est certifiée ISO 14001 pour son management environnemental. La marque a reçu de nombreuses récompenses : Observateur du design, prix Entreprises & Environnement, AQTA (Association Qualité Totale dans (Association Qualité Totale dans l'Ameublement) ... Le réseau Mobalpa compte aujourd'hui 324 points de vente dans le monde (dont 248 en France) et a réalisé un chiffre d'affaires de 470 millions d'euros en 2016.



SERVICE PRESSE
Claire Lerisson / c.lerisson@rpca.fr
Marie Ceillier / m.ceillier@rpca.fr
01 42 30 81 00

**DES ESPACES
POUR MIEUX VIVRE**

MOBALPA