

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE.

**MOBALPA**  
Unique, comme vous.

## MOBALPA CÉLÈBRE SES MANAGERS DES VENTES DIPLOMÉS

Le 17 septembre dernier à Lyon, Mobalpa a organisé une journée exceptionnelle pour célébrer la remise des diplômes de ses Managers des ventes (des hommes et des femmes clés). Depuis la création de ce parcours de formation qualifiant (CQP) il y a 3 ans, plus de 60 managers ont été formés. Il s'agissait soit de vendeurs/vendeuses évoluant vers ce poste, soit de Managers déjà en fonction mais souhaitant professionnaliser leurs pratiques et obtenir un diplôme officiel.

Cette journée ponctue un parcours de formation exigeant, en alternance, mêlant e-learning et 14 jours de formation, sur une durée totale de 9 mois. L'obtention du CQP certifie que les Managers ont acquis toutes les compétences nécessaires à ce métier. Etaient conviés à cette journée les Managers, bien sûr, mais également leurs Dirigeants de magasin qui les ont accompagnés tout au long de leur formation.



- **Une remise de diplôme exceptionnelle**

La journée a débuté par des ateliers animés par le Cabinet Chevallier & Associés, expert dans



le domaine du conseil en management. **Les Managers des ventes** ont fait le bilan de leur formation puis ont échangé sur ce qu'ils avaient mis en place, sur leurs résultats et leurs difficultés, avant de définir de nouvelles perspectives et de nouveaux objectifs pour l'année à venir.

**Les Dirigeants concessionnaires** ont, de leurs côtés, échangé entre pairs sur les bénéfices de cette formation pour leurs magasins et leurs projets de développement d'entreprise. Le résultat

est extrêmement positif que ce soit sur la baisse du turnover des concepteurs vendeurs, l'amélioration des résultats commerciaux et économiques du magasin ou la satisfaction client. Réunis l'après-midi, Managers et Dirigeants ont croisé leurs bilans, soulevé des problématiques et défini des axes de résolution.

La remise solennelle de diplôme a eu lieu en début de soirée en présence des équipes internes Mobalpa dont le Directeur d'enseigne, Vincent Jung, sur une péniche. Les Dirigeants ont remis à leurs collaborateurs et collaboratrices leur diplôme avec un mot de reconnaissance personnalisé pour chacun. Elle a ensuite été suivie d'un repas-croisière très festif. Cette remise de diplômes fût le symbole de la reconnaissance qu'accorde Mobalpa à ses Managers des Ventes, désormais certifié(e)s.



- **Un métier à l'enjeu essentiel pour les magasins**

La fonction de Manager des ventes, qu'elle soit occupée par un(e) manager salarié(e) ou par le dirigeant lui-même, est un poste clé et central dans les magasins Mobalpa. Il/Elle est le Chef d'orchestre de toute son équipe, celui ou celle qui va permettre de fidéliser et de développer les performances de chacun. Il/Elle construit le résultat avec ses équipes chaque mois et permet le développement du chiffre d'affaires, de la satisfaction client et la croissance pérenne du magasin. Tel un coach sportif, il/elle transmet les meilleures pratiques, motive et permet à chacun de se dépasser : un rôle à fort investissement humain.



L'expérience client est une donnée incontournable de l'acte de vente. À l'heure où le consommateur veut expérimenter avant d'acheter, elle est étroitement liée à l'expérience collaborateur : il n'y a pas de client heureux accompagné par un concepteur commercial malheureux. Le/La manager en est un des maillons. Il/Elle doit s'assurer de la cohésion de ses équipes, de leur envie, de leur motivation, en plus de leur application des méthodes de la marque.

- **Un diplôme valorisé et valorisant**

Pour former au mieux les Managers de ses magasins, Mobalpa a mis en place une formation particulièrement pointue et poussée, reprenant toutes les facettes de ce métier riche mais complexe. Cadrée et reconnue par la branche (CQP FNAEM) qui édicte un référentiel complet sur ce métier, cette formation est un « vrai » diplôme remis au vu des compétences requises. Pourtant, malgré un niveau d'exigence particulièrement élevé, peu de stagiaires ont finalement renoncé ou ont échoué, preuve s'il en est de la motivation et de la qualité des recrues Mobalpa.

Cette formation très opérationnelle englobe l'ensemble des missions du/de la Manager, de la posture à la gestion de son temps et de son agenda, du suivi individuel à l'animation collective, de la motivation à la confiance de ses équipes pour atteindre l'objectif, de l'analyse des résultats au pilotage de plan d'action, du recrutement à la fidélisation... Autant de fonctions clés dans sa future mission.



Ce diplôme est désormais le fer de lance des formations Mobalpa (qui ne compte pas s'arrêter là). Reconnu nationalement et formant à un métier complet avec un vrai savoir-faire, il séduit autant les candidats que les Dirigeants qui les emploient. Et l'enseigne investit fortement dans cette formation qui lui permet d'avoir dans ses magasins des personnes qualifiées, performantes et efficaces, dont l'appartenance à la marque et à sa culture est renforcée. Elle gagne ainsi également des ambassadeurs de haut niveau, avec une compétence réelle, dans ses magasins.

→ **Les Managers**, fraîchement diplômés, ont revendiqué une formation qui leur apporte les outils dont ils ont besoin, la méthode à appliquer et les bonnes pratiques à mettre en place. En effet, elle leur indique la posture à tenir, les pièges à éviter et surtout leur transmet un mode de pilotage avec des plans d'actions qui dynamisent le commerce.

→ **Les Dirigeants**, eux, sont d'abord très fiers d'avoir accompagné leur collaborateur dans la prise d'un poste managérial. Ils revendiquent une formation avec un impact clair sur le chiffre d'affaires et la rentabilité du magasin (chiffres à l'appui), sur l'ambiance et la cohésion d'équipe (incidence positive sur le turn-over et sur la perception client à l'entrée dans le magasin), sur les motivations et le suivi des équipes

(vraie relation de proximité), impact qui est la meilleure preuve de la qualité de cette formation. Très rapidement, ces éléments leur permettent de déléguer en confiance, de se consacrer à d'autres projets comme l'ouverture d'un autre magasin, le développement d'activités complémentaires ou tout simplement avoir un peu de temps pour eux dans un quotidien de chef d'entreprise très rempli.

- **Témoignage de Laure Bayet, Responsable du Développement RH Mobalpa**

*Je fais ce métier de développement RH pour vivre des journées comme celle-ci. C'est une force de Mobalpa de pouvoir proposer des formations de ce niveau pour nos magasins. Quel plaisir de voir les progrès réalisés, la réelle posture de manager qu'ils/elles ont prise alors qu'ils/elles étaient encore vendeurs ou vendeuses il y a à peine un an, la fierté et la concrétisation pour eux de recevoir ce diplôme après beaucoup d'efforts et d'investissement. Je suis très fière de nos managers des ventes et de leurs patrons qui ont cru en eux et leur ont donné cette chance. La plus belle preuve de l'efficacité de cette formation est l'amélioration de la performance de leur entreprise et de la satisfaction de nos clients. Il est très encourageant de constater également que cela sert soit leur projet de développement avec l'ouverture d'un autre magasin, soit leur équilibre car ils travaillent beaucoup eux aussi. Avoir un manager des ventes leur permet parfois d'aller chercher leur enfant à l'école, de prendre leur samedi ou 2 semaines de vacances en famille et cela n'a pas de prix pour un chef d'entreprise.*



Mobalpa est une entreprise pionnière sur le marché de l'aménagement global de l'habitat, implantée depuis toujours au cœur des Alpes, en Haute-Savoie (à Thônes). Les 70 années d'expérience en France et à l'international de la marque, née en 1948 d'une entreprise familiale d'ébénisterie créée en 1907, lui confèrent un savoir-faire unique. Mobalpa offre des services de conception, fabrication et installation d'agencements personnalisés et clés en mains. Elle intervient principalement dans les projets de cuisines, salles de bains et dressings mais ses produits d'aménagements sur-mesure, fonctionnels et déco lui permettent de s'étendre à l'ensemble des pièces de la maison. 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 : Observer du design, prix Entreprises & Environnement, AQTA (Association Qualité Totale dans l'Ameublement). Le réseau Mobalpa compte aujourd'hui 317 points de vente dans le monde (dont 239 en France) et a réalisé un chiffre d'affaires de 426 millions d'euros en 2018.

LE DÉTAIL  
FRANÇAIS  
DEPUIS 1948

**MOBALPA**  
Unique, comme vous.

### CONTACTS PRESSE

RPCA – 65 rue Chardon Lagache, 75016, Paris

Marine Torresse – [m.torresse@rpca.fr](mailto:m.torresse@rpca.fr)

Marie Ceillier – [m.ceillier@rpca.fr](mailto:m.ceillier@rpca.fr)

Tel. : 01 42 30 81 00

