

Attila Système réunit ses chargés de clientèle en séminaire annuel

Chaque année, les chargés de clientèle des agences Attila Système sont conviés à un séminaire à l'initiative de la tête de réseau pour phosphorer ensemble et se retrouver autour des valeurs de l'enseigne.

Un séminaire placé sous le signe de la sécurité, de l'harmonisation et de la proximité

Fin janvier, ce sont 95% des chargés de clientèle, que compte le réseau, qui se sont retrouvés en région parisienne à l'occasion de leur séminaire annuel.

Rendez-vous privilégié pour tous ces professionnels de la commercialisation au cours duquel ils échangent, travaillent sur les nouveautés de l'enseigne, accueillent leurs nouveaux collègues et définissent le savoir-être des pilotes de la relation-clients au sein du réseau.

Cette année, la sécurité, thème cher à l'enseigne, était au cœur des échanges. Sécurité des équipes, sécurité des clients, autant de points de vigilance que tous les collaborateurs du réseau doivent s'approprier afin de mieux les appréhender et en appliquer les règles.

Une seconde table ronde était organisée autour du challenge de marque réalisé au sein du réseau en 2015. L'harmonisation des discours et de la définition du métier doit être à présent intégrée par tous.

Une troisième table ronde était consacrée à la proximité. D'une part du franchiseur vis-à-vis des agences et d'autre part, la proximité du réseau vers ses clients en échangeant sur les bonnes pratiques et les leviers d'optimisation du relationnel dans le domaine de la fidélisation

Après avoir bien phosphoré durant ces deux journées, les séminaristes ont pu se détendre dans la bonne humeur et ambiance festive.

Les chargés de clientèle, pilotes de la gestion commerciale

Dans une agence Attila, le chargé de clientèle est le collaborateur qui pilote le développement commercial d'une agence, aux côtés du gérant.

Il contribue ainsi à améliorer la satisfaction client, et à la dynamique de l'activité.

Le chargé de clientèle organise et gère différentes thématiques : démarchage commercial (prospection, fidélisation et réactivation du portefeuille prospects et clients), chiffrage des dossiers, commandes de matériels et fournitures, organisation et suivi des chantiers, management des équipes d'opérateurs et reporting d'activité. En menant à bien ces différentes missions, il joue un rôle essentiel dans le développement et la performance de l'entreprise franchisée



À propos d'ATTILA Système

Créée en 2003 par Benoit Lahaye, et développée en franchise depuis 2006, l'enseigne Attila Système est le 1^{er} réseau national spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures. Il propose un « nouveau métier » avec une offre de services unique sur un marché non structuré à très fort potentiel.

Protéger et pérenniser les toitures, par la défense du capital-toit, telle est la vocation d'Attila Système. S'appuyant sur 13 années d'expérience, l'enseigne compte actuellement 60 agences réparties sur le territoire national. Attila Système a généré, en 2015, un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros, le réseau ambitionne un CA à hauteur de 42 millions d'euros en 2016, et emploie plus de 400 collaborateurs.