

Paris, le 26 juin 2017

ATTILA réunit ses chargés de clientèle

lors d'un séminaire les 22 et 23 juin en région parisienne

Le rôle du chargé de clientèle est central dans chaque agence ATTILA. Il pilote le développement commercial aux côtés du gérant et contribue ainsi à la dynamique de l'activité de l'entreprise en améliorant la satisfaction client. ATTILA, le 1^{er} réseau national spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous types de toitures, a réuni l'ensemble de ses chargés de clientèle en région parisienne, à Marne La Vallée, les 22 et 23 juin afin d'échanger, transmettre et intégrer les bonnes pratiques, essentielles à la bonne conduite de chacun des projets.

Une gestion innovante tournée vers la satisfaction client

L'enseigne ATTILA optimise les services aux clients, en termes d'organisation et de technologie, avec un accompagnement et un suivi des agences dans l'opérationnel. Un poste de chargé de clientèle est créé au sein de chaque agence. Il gère le suivi clients, devis, factures, l'organisation des chantiers et libère ainsi le gérant pour les actes de management, de commercialisation et de relations clients. Une organisation optimale dans le but de mener de façon performante les missions confiées aux agences ATTILA, en assurant l'entière satisfaction de leurs clients. Dans les agences ayant déjà quelques années d'existence, un chargé d'affaires intègre l'équipe. Il décharge ainsi le gérant des actes de commercialisation et de relations clients.

Un séminaire placé sous le signe de la croissance

Ce séminaire a été l'occasion de revenir sur les performances du réseau, en soulignant sa croissance, en termes de CA et d'interventions clients, qui n'ont cessé d'augmenter. Aussi, sur les années 2016 et 2017, ATTILA a créé plus de 90 emplois au sein de son réseau : 40 postes de TTA, 20 postes d'assistantes, 16 postes à la tête de réseau, 15 postes de chargés de clientèle. Des chiffres en adéquation avec l'expansion de l'enseigne et ses ambitions pour devenir la référence nationale dans la maintenance de toiture.



Les grands thèmes abordés

Au cœur de ces 2 journées riches en échanges, 3 thèmes principaux ont été abordés :

- la sécurité et la prévention au quotidien, avec notamment le déploiement d'une campagne de management de la sécurité ;
- la proximité avec la clientèle, mais également au sein des agences et du réseau ATTILA ;
- l'harmonisation des techniques, du management, de la communication et des aspects commerciaux.

Un programme qui s'est achevé de manière conviviale sous le signe de la cohésion.

A propos d'ATTILA

Créée en 2003 par Benoit Lahaye, et développée en franchise depuis 2006, l'enseigne ATTILA 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. **Protéger et pérenniser les toitures de ses clients, par la défense du « capital-toit »**, telle est la vocation d'ATTILA.

S'appuyant sur 14 années d'expérience, l'enseigne compte actuellement 74 agences réparties sur le territoire national. ATTILA a généré, en 2016, un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros, le réseau ambitionne un CA à hauteur de 49 millions d'euros en 2017, l'enseigne emploie plus de 500 collaborateurs.

Pour en savoir plus: attila-systeme.fr

Contact Presse :

Agence l'Œil et la Plume - 76 rue Balard- 75015 Paris
Tel : 06 03 86 77 66 - E-mail : carole.houlne@oeilletlaplume.com