

Chauffeur livreur commercial

Wilfrid arbore plusieurs casquettes, il est chauffeur livreur commercial pour une entreprise spécialisée dans la distribution et productions d...

Il est titulaire d'un baccalauréat STI (...) Génie Mécanique en système motorisé. Il a choisi des études spécialisées au lycée pour devenir mécanicien de voitures. Il commence ses études dans le supérieur en intégrant un BTS Technico-Commercial. Après l'obtention de son BTS, il commence à travailler mais ce qu'il fait alors ne lui plaît pas, il décide alors de chercher autre chose.

Aujourd'hui, son métier consiste à vendre des produits tels que des sandwiches, des clubs ou encore des salades aux stations et grandes surfaces. Il a commencé en tant que livreur dans l'entreprise et a ensuite rapidement évolué en tant que commercial. Sa rapide évolution est due aux chiffres qu'il faisait mais aussi à ses compétences, en effet ses études lui ont donné certaines qualités qui ont été remarqués par son patron, qui a décidé de lui offrir un poste à la valeur de ses aptitudes. Il allie les deux casquettes livreur et commercial désormais. Ils sont deux commerciaux dans l'entreprise et ont un chiffre défini à faire par mois. Ce chiffre correspond en euros au nombre de produits qui doivent être vendus à la fin du mois sur le secteur concerné, c'est un peu comme un challenge à relever. Si le chiffre n'est pas atteint, ce n'est pas bien grave mais il est préférable de l'atteindre pour obtenir des avantages, telles que des augmentations, des primes. Chaque commercial s'occupe d'un secteur spécifique, Wilfrid lui, gère le secteur Sud. Il occupe un poste polyvalent dans l'entreprise car en plus de vendre les produits, il assure également la livraison dans les points de vente.

Il nous a raconté l'un de ses plus beaux souvenirs en tant que chauffeur livreur commercial. Un souvenir qui le touche tout particulièrement. Il a un client à la Plaine des Cafres avec qui il s'est forgé un lien .Et à chaque fois qu'il arrive ce ne sont pas des poignées de mains qu'ils s'échangent mais des bises. Il s'est crée un véritable lien et entretient une bonne relation avec ce client, qui bien plus qu'un client, qu'un collègue est devenu un ami.

Il y a une véritable familiarité avec les clients, souligne-t-il.

Niveau d'accès : Bac +2

ÉTUDES

BTS (Management des unités commerciales, négociation et relation client)

4 lycées proposent ce BTS à La Réunion (Bras Fusil, Levavasseur, Vue Belle, Leconte de Lisle)

**Licence Professionnelle / Alternance
MANAGEMENT ET
GESTION DES
ORGANISATIONS (MGO)**

IAE de La Réunion,
Saint-Denis

Qualités requises

- Polyvalent
- Ponctuel
- Résistance au stress
- Sociable
- Capacité à négocier

Une journée dans la peau d'un chauffeur livreur commercial

Sa journée commence la veille, en effet il doit anticiper la journée à venir en prévoyant le nombre de sandwiches qu'il va devoir livrer. Ce moment est important car la production des produits se fait le soir, pour offrir aux clients et consommateurs des produits frais. Sa journée de travail commence à 4 heures du matin. Il se lève donc aux alentours de 2 heures 30, 3 heures pour s'y rendre. Arrivé au bureau, il charge son fourgon avec les produits et part faire sa tournée. Il s'occupe de toutes les stations de la Route des Tamarins jusqu'à la Plaine des Cafres. Arrivé chez le client, il vérifie les stocks de celui-ci pour gérer l'approvisionnement. Il suit un cadencier pour faire sa tournée. Une fois celle-ci terminée, il retourne au bureau, il est alors environ 15 heures et il entame une nouvelle prévision pour le lendemain. Il travaille 6 jours sur 7.

Ce métier demande d'avoir un bon relationnel et le sens du contact, car c'est un métier qui exige des échanges avec les clients. Etre passif également, les négociations ne sont pas toujours faciles, il faut savoir garder son calme et savoir argumenter pour défendre sa vente. Et le plus important, il faut être ponctuel, l'heure de lancement de la tournée n'attend pas, il faut livrer les stations à temps pour permettre aux personnes consommatrices d'avoir leurs produits dans les temps. Le courage est aussi un pré-requis selon Wilfrid.

Les points positifs

C'est un métier qui lui permet de rencontrer beaucoup de personnes, de créer des liens avec les clients, c'est un métier très humain nous confie-t-il. Plus que des clients, plus que des collègues, les personnes deviennent des amis, ils forment une grande famille. Cela permet aussi de forger son caractère, être directement sur le terrain.

Les points négatifs

Le principal inconvénient c'est, pour lui, l'heure du réveil le matin. Il est parfois difficile de se réveiller à 2 heures tous les matins, dit-il en riant.

« L'expérience que les étudiants ont déjà en tant qu'étudiants, ça va leur apporter quelque chose de plus dans n'importe quelle entreprise. Il faut qu'ils se donnent à 100% dans ce qu'ils entreprennent ! »

