

Histoires de réussites

Adelaide Cathomen, directrice des régions de vente chez Merker, travaille depuis le 1^{er} avril 2016 pour Merker

Ne jamais lâcher

Parfois, la situation de départ n'a rien d'évident. Nouvelle directrice des régions de vente chez Merker, Adelaide Cathomen en a aussi fait l'expérience.

Celle qui occupait son poste avant elle avait en effet de très bonnes relations avec le concierge d'une grande coopérative d'habitation, un lien qui s'est brisé lorsqu'elle a été licenciée. «Pour moi, il s'agissait toutefois d'un contact important, le concierge étant la seule personne capable de m'introduire auprès des personnes responsables de l'achat des machines», raconte Adelaide Cathomen.

Les techniciens de service de Merker, souvent appelés dans les immeubles de la coopérative, n'ont pas manqué de parler positivement de la nouvelle directrice des régions de vente de l'entreprise. Sans effet, apparemment. Adelaide Cathomen: «Je n'ai pas lâché et j'ai demandé à un technicien de remettre au concierge un calendrier Merker, et de bien le saluer de ma part.» Il n'en fallait pas plus pour débloquer la situation: l'homme s'est soudain montré disposé à lui ouvrir les portes de la direction de la coopérative d'habitation. «C'était justement le moment où ils cherchaient de nouveaux appareils pour en remplacer d'autres», rayonne la responsable des ventes.

Adelaide Cathomen a établi une offre complète pour les nouveaux appareils. Parallèlement, elle a invité les responsables bâloise à une visite guidée de la production à Wolfhausen, à laquelle tous ont participé avec enthousiasme – «pendant le carnaval, ce qui mérite d'être souligné, puisque l'événement est sacré pour les Bâlois!» Après la visite, un contrat d'une valeur de plus de 100'000 francs a pu être signé.

La situation difficile à laquelle Adelaide Cathomen s'est trouvée confrontée après le licenciement de la responsable précédente n'est malheureusement pas un cas isolé. «Mes chances en tant que nouvelle directrice des régions de vente étaient tout aussi faibles auprès d'autres clients de longue date. Ma constance et ma ténacité ainsi que les excellentes relations avec les techniciens m'ont toutefois permis de marquer des points auprès d'autres coopératives d'habitation et gérances», affirme Adelaide Cathomen.

Vous aussi, vous pouvez contribuer à de telles réussites:

- **nos techniciens de service sont sur place, saisissez cette opportunité d'établir de précieux contacts!**
- **Les visites guidées à Wolfhausen sont informatives et suscitent l'enthousiasme. Pensez à inviter les responsables avec lesquels vous traitez à découvrir notre travail.**

Et racontez-nous vos succès. Nous nous ferons un plaisir d'en parler. Contact: Karin Leemann, directrice du marketing