

PARUTION

## UN LIVRE POUR BIEN RECRUTER ET GÉRER SA FORCE DE VENTE

L'ANNÉCIEN JEAN-MARC GANDY PUBLIE UN NOUVEL OUVRAGE AUX ÉDITIONS AFNOR. COMME LES PRÉCÉDENTS, IL SE VEUT AUSSI CONCIS QUE PRATIQUE.

Par Éric Renevier

C'est, depuis 2008, le septième ouvrage de l'Annécien Jean-Marc Gandy publié aux éditions Afnor. Cette fois, ce spécialiste de la relation commerciale tente d'apporter des Solutions pour<sup>(1)</sup> Recruter et gérer sa force de vente. Avec la même recette que dans ses précédents ouvrages : faire court, clair et pratique. Au menu, donc, quelques réflexions pour poser le cadre et, surtout, un condensé d'informations et des outils (tableaux, synthèses, fiches exemples...) pour mieux s'y retrouver.

Vous hésitez à recruter votre premier(e) commercial(e) ? Vous maîtrisez mal les différences entre VRP, agent commercial, porteur d'affaires ou encore «force de vente supplétive» ? Ce livre vous aidera à y voir plus clair. Mais il apporte aussi des pistes aux dirigeants plus aguerris pour les aider à organiser leur force de vente, la motiver et bien la piloter.

«La force de vente est souvent la cinquième roue du carrosse, par manque de temps ou de vision, ou parce que la direction est persuadée qu'un bon produit se vendra tout seul. Résultat, trop d'entreprises sont freinées dans leur développement, faute de moyens suffisants sur le plan commercial», déplore l'auteur, en rappelant qu'il y a un manque chronique de commerciaux en France.

Ce septième ouvrage sitôt sorti, Jean-Marc Gandy met déjà la main aux deux suivants (parution en 2016), qui



**Recruter et gérer sa force de vente**  
Salarié, VRP, agent commercial... : statut, fonctionnement, rémunération.  
Éditions Afnor, collection Solutions.  
150 pages – 26 €

seront co-écrits avec un autre Haut-Savoyard, Frédéric Parisse. «Ils porteront sur la qualité. Le premier sera un guide pratique sur la nouvelle norme Iso 9001. Le second sera plus incisif et portera sur le décalage entre, d'un côté, un nombre toujours croissant d'entreprises certifiées et/ou labellisées ; et, de l'autre, le sentiment des clients sur la qualité, qui ne suit pas la même courbe. Et, bien sûr, nous proposerons quelques outils pour améliorer cette situation.»

<sup>(1)</sup> Solutions pour... est l'intitulé de la collection dans laquelle ont été publiés tous les ouvrages de Jean-Marc Gandy, édités par Afnor.