



# ETUDE DE CAS

---

Comment transformer un profil technique en commercial hors-pair ?

# ETUDE DE CAS - R-HYDRAU

---

Si vous connaissez le département de la Sarthe, vous savez combien ce territoire est riche en industrie. C'est là où est implantée R-Hydrau, une TPE au service de l'industrie, qui emploie une dizaine de salariés dans ses deux agences spécialisées en hydraulique et air comprimé.

Mais, malgré la profusion industrielle du lieu, Jérôme Coupé, le fondateur de la société, fait face à des difficultés de recrutement – non pas pour ses profils techniques, mais pour embaucher un technico-commercial expert dans l'activité d'R-Hydrau.

Jérôme Coupé cherche pendant plus de deux ans ce profil... avant de se rendre compte qu'il se trouvait depuis tout ce temps déjà dans ses effectifs !

Découvrez ici une belle histoire de montée en compétences et d'épanouissement professionnel, qui vous inspirera peut-être vous aussi à tirer parti des pépites insoupçonnées qui se cachent dans vos équipes actuelles.

## Le challenge : transformer un technicien aguerri en professionnel de la vente

Après avoir tenté de recruter un profil qui ne correspondait pas aux attentes de l'entreprise, et même avoir fait appel à un cabinet de recrutement, le dirigeant de l'entreprise voit une solution apparaître : faire monter en compétences son meilleur opérateur technique, Jérôme P., pour qu'il devienne technico-commercial.

"Il était motivé par l'opportunité d'évoluer dans l'entreprise. Il connaissait déjà bien l'entreprise et l'activité - il ne lui restait plus qu'à développer les outils commerciaux nécessaires pour remplir ce nouveau poste !"

**Jérôme Coupé, dirigeant d'R-Hydrau**

Une montée en compétences qui s'avère pleine de challenges. Jérôme P. présente un profil de pur technicien : son CV affiche une formation initiale en électricité, et aucune compétence spécifique en commerce.

Mais son patron, tout comme Booster Academy, a su déceler en lui le plus important : une vorace envie d'apprendre.

## La solution : une formation intensive pour acquérir les meilleures techniques de vente

Après avoir été nommé à son poste, Jérôme P. rencontre la dirigeante du centre de Booster Academy le Mans pour mener un diagnostic de compétences. Son parcours de formation, financé en partie par l'OPCO de l'entreprise, commence rapidement après.

En neuf mois, Jérôme P. suit les six niveaux de la formation "Vente-Conseil", qui lui permettent de développer :

- Sa capacité à présenter l'offre de l'entreprise de manière attractive et différenciante
- Sa posture de commercial qui conseille les clients en capitalisant sur son expertise technique
- Ses compétences en écoute active des besoins du client, notamment en fonction de leurs profils comportementaux
- Ses capacités de prospection, d'argumentation, de négociation et de closing

À hauteur d'une demi-journée tous les quinze jours, assortie de mise en pratique en clientèle à mener entre chaque session, Jérôme P. apprend tout ce qu'il doit savoir pour mener un parcours de vente de A à Z.

“Grâce à Booster Academy, Jérôme P. a transformé sa boîte à outils de technicien en boîte à outils de techniques de vente en quelques mois.”

**Jérôme Coupé, dirigeant d’R-Hydrau**

## **Les résultats : une posture commerciale durablement installée - et un collaborateur comblé !**

Lors du bilan avec Booster Academy, Jérôme Coupé nous dévoile les résultats fulgurants que son nouveau technico-commercial a récolté en dix mois.

“Parce qu’il avait déjà une connaissance fine des rouages techniques du secteur, et grâce à ses nouveaux outils en techniques de vente, Jérôme P. a tout de suite pris ses nouvelles missions en main avec brio.”

**Jérôme Coupé, dirigeant d’R-Hydrau**

Le collaborateur décroche rapidement des rendez-vous avec des prospects, et arrive à atteindre ses objectifs en termes de nombre de signatures et de négociation de marge. En parallèle, il fait également grimper le chiffre d’affaires généré par le portefeuille clients existants, grâce à ses techniques fraîchement acquises en vente complémentaire. Au total, c’est un CA de plus de 100 000 € qu’il signe.

“La formation de Jérôme P. donne un retour sur investissement gagnant-gagnant. Maintenant, je ne suis plus tout seul à faire du commerce. On s’est partagé le territoire d’intervention (la Sarthe) en deux.”

**Jérôme Coupé, dirigeant d’R-Hydrau**

Le technico-commercial, lui, semble transformé. Très à l’aise dans son nouveau métier, il tient sa posture de vente-conseil avec une véritable confiance en lui. Plus qu’un savoir-faire : c’est un véritable savoir-oser que Jérôme P. démontre à l’issue de son parcours de formation !

# BOOSTER ACADEMY

L'industrie regorge de profils dotés de compétences techniques implacables, qui rêvent et méritent de se lancer dans la vente. Ce cas est l'exemple qu'en dotant de tels profils du bon accompagnement commercial, ils sont capables de sur-performer.

Chez R-Hydrau, l'aventure ne s'arrête pas là. En plein essor, l'entreprise continue à se structurer, et prévoit d'embaucher pour accueillir les nouveaux clients signés au cours des derniers mois. Et le dirigeant a désormais fermement confiance en l'impact de la formation sur la croissance de l'entreprise et des collaborateurs !

[Nous contacter](#)

[www.booster-academy.fr](http://www.booster-academy.fr)

Nous contacter : [contact@booster-academy.com](mailto:contact@booster-academy.com)

01 72 28 35 89

