

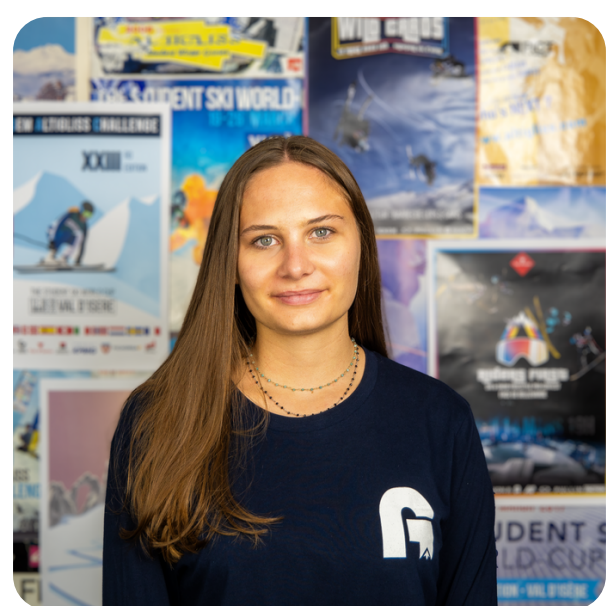
COMMERCIAUX ZONE FRANCE



Objectif : sold out

Le défi majeur pour l'association Altigliss : organiser un très grand événement qui s'étale sur une semaine ! Mais sans participants, le GEM Altigliss Challenge n'existe pas. Toute la pression reposait donc ces derniers jours sur les commerciaux. Le pôle de la zone France, avec Elisa et Adrien, nous racontent comment se sont déroulées les inscriptions pour le GAC les 4, 6 et 7 décembre !

Je suis **Commerciale Zone France**, et j'ai choisi Altigliss car je connaissais déjà le nom quand j'ai passé les oraux. Au début, j'ai hésité avec une autre association, mais je me suis rapidement redirigée vers Altigliss par **rapport à l'ambiance et pour l'ampleur du projet**.



Elisa BRUNEL
Responsable
Commercial Zone
France

Pour ma part, j'ai fait prépa ECS et suis arrivée à GEM. Initialement, je visais une école plus haute au niveau, mais avec le recul, aujourd'hui, **je me rends compte que Altigliss nous a tellement apporté professionnellement, et continu de le faire**. L'ambiance de l'école est vraiment bonne. Pour moi, GEM est la meilleure école, particulièrement sur le point associatif. Plus tard, c'est encore très flou mais deux domaines m'intéressent : **l'évènementiel**, car avec Altigliss **j'ai pu d'ailleurs réaliser mon premier stage dans l'évènementiel avec un de nos partenaires**, ou dans des **incubateurs de start up**. Ce sont deux domaines qui regroupent de nombreuses missions et qui ont de l'impact, et c'est ce que j'aime.



Adrien LUC
Responsable
Commercial Zone
France

Je suis **Commercial à Altigliss**, et je l'étais déjà l'an dernier. J'ai choisi Altigliss car c'est l'association qui me correspondait le plus par rapport à l'ambiance, surtout quand j'ai passé mes oraux, et aussi pour **l'aspect professionnalisant car je voulais faire une asso qui soit complémentaire de mes études et dans laquelle je puisse vraiment travailler**.

J'ai fait prépa ENS, et suis arrivé à GEM car c'est l'école la mieux classée que j'ai obtenu. Plus tard, j'aimerais travailler dans la **supply chain, ou chef de produit** dans une grande boîte.

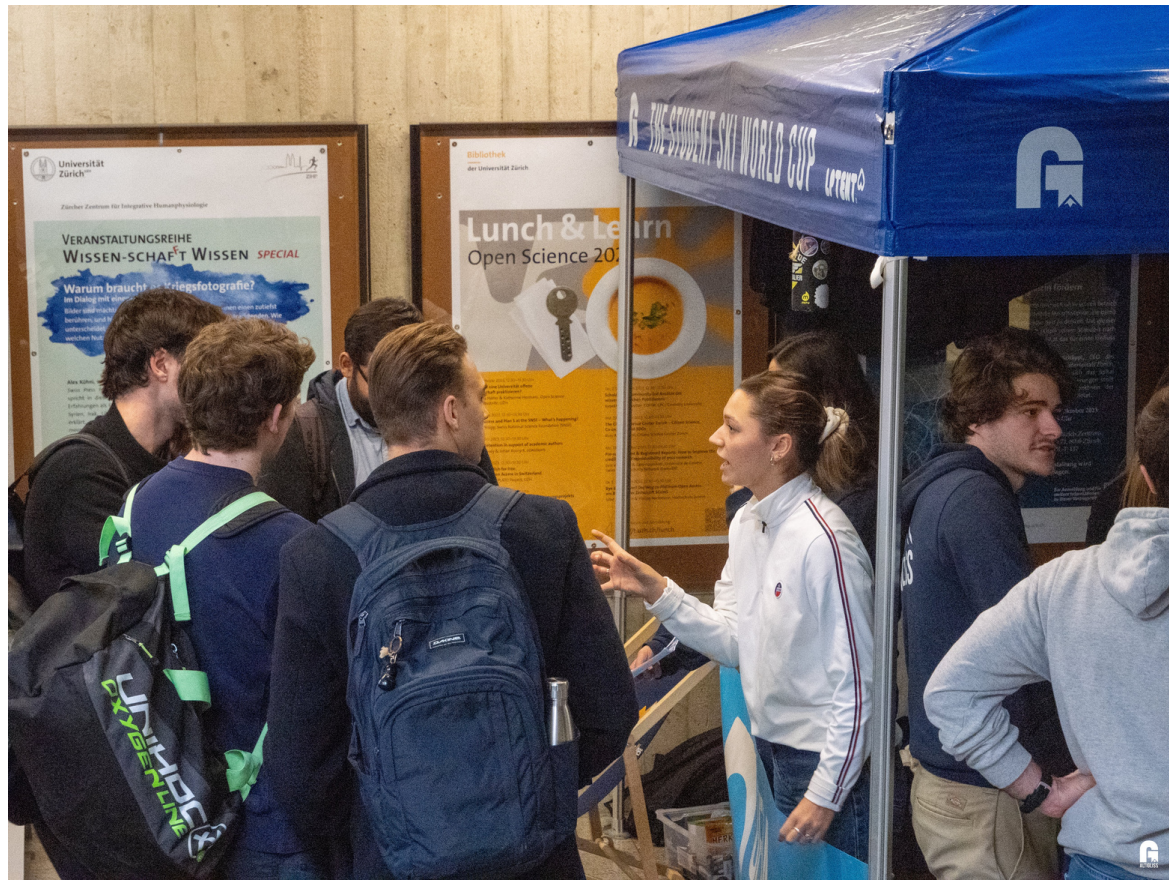
Quel est votre rôle en tant que Commerciaux Zone France?

ELISA : Ce qu'on fait varie chaque année, en fonction de ce qu'on développe ou ce qu'on développe moins. Notre première mission est d'organiser les Altigliss Tours. L'an dernier, chaque Première année organisait son Altigliss Tour dans une zone donnée, mais les 2A n'avaient pas beaucoup démarché en amont. La mission suivante consiste à relancer les paiements, les chèques de caution, mais également faire de la gestion client, pour tout ce qui concerne les inscriptions au GAC.

Notre mission c'est d'amener un maximum de participants au GAC !



ELISA : Cette année, en 2A, on a **organisé plus en avance les Altigloss Tours** pour faciliter l'arrivée et la gestion des 1A pour leur propre zone. Ce qu'on a également rajouté cette année, ce sont des **visioconférences** avec toutes les écoles, avant et après nos passages, pour qu'ils ne nous découvrent pas le jour-J, et qu'ils ne nous oublient pas par la suite, jusqu'aux shotguns. Également, nous n'avons pas à faire de relance de paiement, car la nouveauté cette année c'est que dès le premier paiement, les deux suivants sont des prélèvements automatiques.



ADRIEN : Globalement la mission des commerciaux, c'est qu'il y ait un **maximum de participants qui s'inscrivent au GAC**. En ce moment nous sommes en plein dans les shotguns, et il faut qu'on remplisse tous les lits que nous avons en réserve, pour que tous les **autres pôles puissent travailler sereinement derrière**. Nous avons un nombre de lit qui a été réservé par le président durant les vacances d'été. **L'objectif est d'atteindre ce quota pour ne pas être en perte**. S'il y a plus de participants que prévus, on peut trouver des solutions, notamment avec les **pack liberty**, et éventuellement réserver d'autres chambres.

ELISA : L'idée serait même, dans la limite du raisonnable, de **rajouter quelques participants en plus après l'annonce du sold out**. La limite s'arrête quand même à 50 participants, car au-delà, ça rajoute trop de mesures à prendre, rien que sur le point législatif, ou encore les forfaits achetés.

Comment vous organisez vous pendant l'année?

ELISA : pour les **Altigloss Tours** nous nous sommes réparti **les zones**. Adrien dirigeait la zone Paris / Rhône-Alpes, et moi-même la zone Est et Sud-Est. Pendant les AT, j'avais deux 1A à gérer, et Adrien un.

ADRIEN : **Marie Dubiez** (assistante Commerciale Zone France, en 1A) s'est occupée de la zone Paris, **Baptiste Barraque** de la zone Rhône-Alpes et Sud-Est et **Hortense Desnoullez** faisait la zone Ouest.

ELISA : Dès le début de l'année, Adrien s'est mit à travailler avec Marie, et moi avec Baptiste et Hortense. Maintenant que les AT sont terminés, **nous travaillons tous ensemble surtout pour les shotguns et la logistique aussi**. Ce sont nous qui **donnons les missions sur qui fait quoi, et par la suite nous travaillons ensemble**.

Nous mettons une certaine pression aux participants pour les paiements. Et ça marche !



ADRIEN : Aussi, à partir de la fin des AT, les **deux pôles commerciaux, Zone France et Zone Internationale, se réunissent et travaillent ensemble**, surtout en ce moment, pour les inscriptions et les relances, ces dernières débutant directement après les shotguns.

ELISA : Comme il y a 3 shotguns, nous veillons et essayons de faire en sorte que **tous les premiers paiements soient faits avant d'entamer le shotgun suivant**.

Ça nous prend du temps, pratiquement toute la journée, mais c'est quelque chose d'essentiel si nous voulons que tout soit réglé. Et pour le coup, nous **mettons une certaine pression aux participants pour que les paiements soient faits**, pour éviter que le paiement ne traîne trop. **Et ça marche !** Le premier shotgun des challenges est sold out, et les paiements sont quasiment tous faits !

Cette semaine du 4 au 10 décembre ont lieu les shotguns pour les inscriptions au GAC. Comment travaillez-vous cette semaine ?

ADRIEN : On s'installe une demi-heure avant dans une salle pour tout préparer. Seul **Baptiste Lalanne, le président**, va sur la plateforme, puis on attend. **On répond individuellement à toutes les questions qui peuvent nous être posées, car on en a toujours !** Le **Respo Com Rémi Arnaud** était là également pour répondre aux questions posées sur les comptes de nos réseaux sociaux et pour poster les liens en story. **Donc, à 12 h 30 pile, le lien est posté sur le site internet, le shotgun commence** et on regarde défiler les inscriptions. Une fois les chefs d'équipe inscrits, celui-ci remplit les noms, prénoms, adresses mails de chacun de ses coéquipiers. **On envoie ensuite un second lien à toutes ces adresses mails qui permet à chaque participant de s'inscrire.**



A 12 h 30 pile, le lien est posté sur le site internet, et le shotgun commence !



Je suis déjà très contente de notre démarchage lors des AT et du premier shotgun.

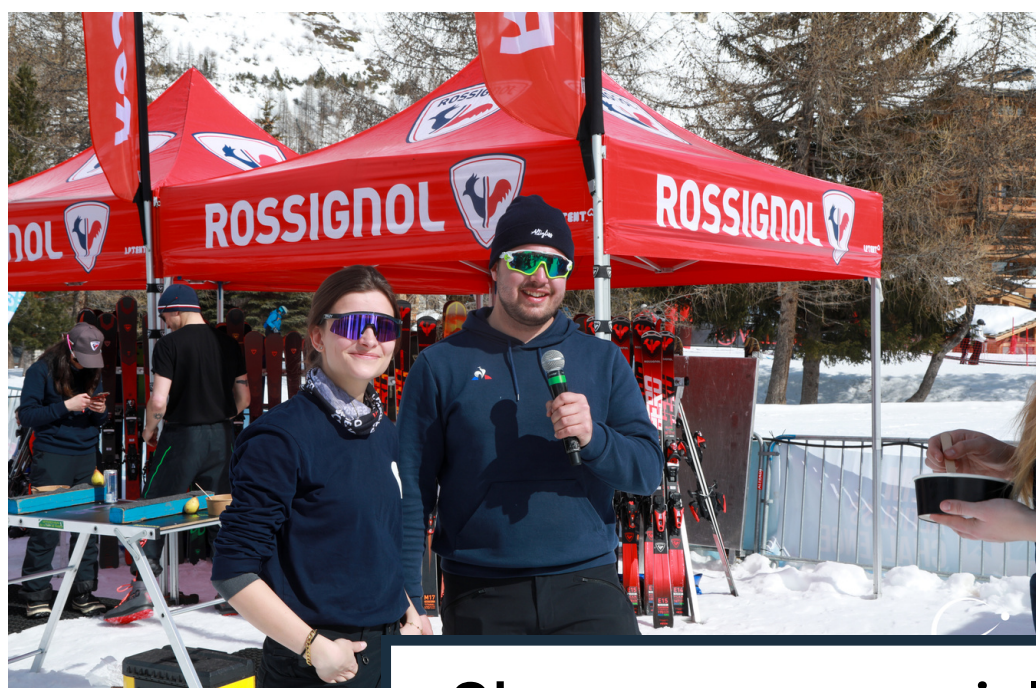
ELISA : Donc, nous faisons tout à la main, avec la présence de Baptiste, **du trésorier Vladimir Brézet et du comptable Germain Boulanger, qui vérifiaient au fur et à mesure les paiements et les validaient.** C'est allé très vite au final ! Comme il y a trois shotguns (un pour les participants aux challenges lundi 4 décembre, un le 6 décembre pour les supporters et un le 7 décembre réservé aux étudiants de GEM), le travail est bien réparti.

ADRIEN : Tout se passe sur Excel ! On peut extraire un tableau directement depuis HelloAsso, la plateforme d'inscription, et **tout le monde peut ainsi travailler dessus. Le pôle Commercial Zone Internationale était là également**, les Altiglis Tours étant passés, on travaille ensemble désormais !

ELISA : Nous sommes le 5 décembre, il reste donc 2 shotguns, mais **je suis déjà très contente de notre démarchage lors des AT et du premier shotgun.** L'an dernier, il n'a jamais été sold out ! Donc, sans vouloir m'avancer, je pense que ça se passera bien !

ADRIEN : Sachant que c'est plus facile de trouver des supporters que de trouver des équipes qui doivent être 5 ou 6 et de les inscrire dans un challenge. C'est plus simple pour compléter le nombre de lits prévus.

Quel est votre rôle pendant le GAC ?



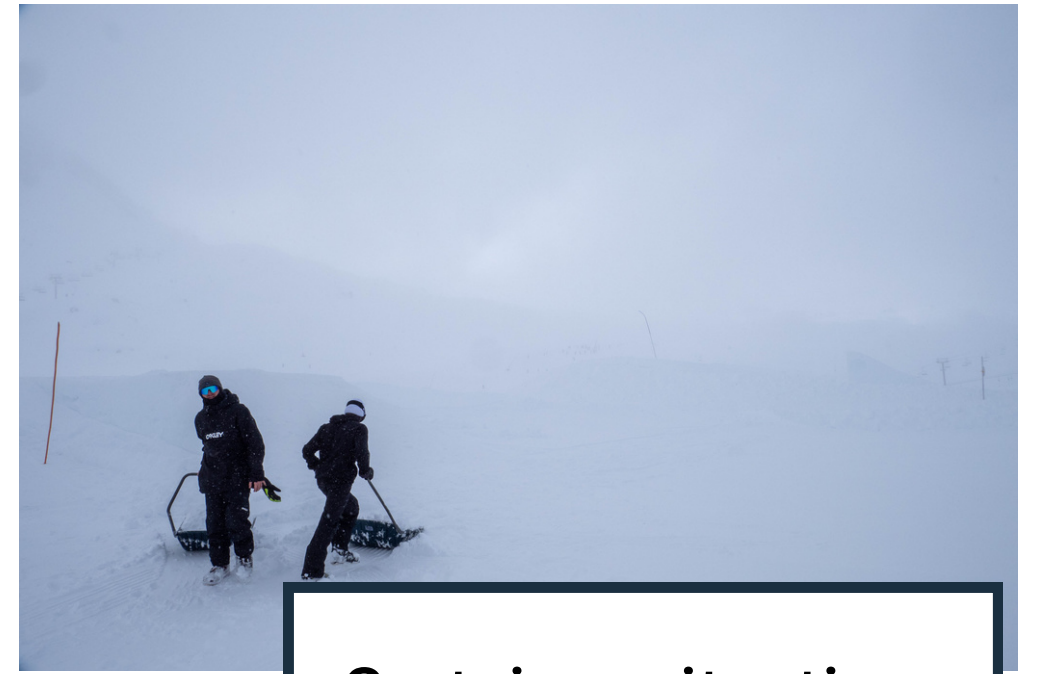
Chaque commercial est responsable d'un bus qui monte à Val d'Isère.

ADRIEN : On s'occupe des bus ! **Le plus gros du travail se déroule jusqu'à ce que les participants arrivent à Val d'Isère.** On s'occupe de la répartition de ceux qui prennent le bus. Chaque commercial est responsable d'un bus qui monte à Val d'Isère. **Une fois sur place, on constitue le relais des participants avec l'organisation générale du GAC** : s'il y a des problèmes de chambre, de forfaits... On leur donne les clefs de leur logement, on récupère les cautions... Cependant, on n'a pas de challenges à organiser, d'événements particuliers, de chaînes de ravitaillement, donc on devient des staffeurs comme les autres.

Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre travail ?

ELISA : C'est difficile de démarcher des étudiants qui parfois mettent beaucoup de temps à répondre, voire ne le font pas du tout. Et certaines situations sont très frustrantes : en AT, nous sommes allés dans une école dans laquelle beaucoup d'étudiants étaient très motivés, mais notre contact n'a pas fait de com malgré nos nombreuses relances. Finalement, aucune équipe n'est venue représenter cette école, alors même que plusieurs internationaux cherchaient à vivre une semaine de ski dans les Alpes ! Donc c'est bien dommage.

ADRIEN : Pareil, j'ai été dans une école avec beaucoup d'étudiants motivés, à tel point qu'ils voulaient s'inscrire à quatre équipes et remporter le Challenge Ski ! Mais le jour du shotgun, ils n'étaient sur aucun listing. En les rappelant, on a appris qu'il y avait au même moment une campagne BDE et que l'administration ne les avait pas autorisés à partir.



Certaines situations sont très frustrantes...



ELISA : Le plus frustrant, ce sont des équipes venues l'an passé qui cette année ne viennent plus ! Mais on ne s'en fait pas, on a sold out et c'est l'essentiel.

...mais on ne s'en fait pas, on a sold out et c'est l'essentiel !

Quel bilan tirez-vous de cette expérience ?

ADRIEN : Notre moment le plus intense de l'année, les shotguns, étant en cours, on ne peut pas vraiment faire de bilan final. Néanmoins, je suis très satisfait des recrutements des 1A, du travail fourni jusqu'à présent, du déroulement des Altiglist Tours et de l'entente au sein du pôle. J'espère que ce bilan très positif sera mis en valeur par la réussite des deux autres shotguns.

ELISA : J'ai découvert l'avant et l'après-recrutement des 1A : on encadre des gens ! J'ai beaucoup aimé cet aspect-là, sans pour autant m'en douter auparavant. Je suis parti en Zone Ouest avec Hortense pendant les Altiglist Tours, et c'était très important pour moi qu'elle soit fière d'elle et de cet AT qu'elle a géré elle-même. Et bien sûr, l'équipe des commerciaux que nous formons me porte beaucoup et c'est un réel plaisir de travailler avec eux !

On bosse tous ensemble pour un événement commun avec nos potes, et c'est super cool !

ADRIEN : En intégrant Altiglist, j'ai trouvé ce que je cherchais : des compétences professionnelles dans un cadre humain exceptionnel ! On bosse tous ensemble pour un événement commun avec nos potes, et c'est super cool !

