



L'EXPRESS EMPLOI RÉUSSIR

CHAQUE SEMAINE DANS VOTRE MAGAZINE
ET TOUS LES JOURS SUR INTERNET
WWW.LEXPRESS.FR/EMPLOI

Cultiver son réseau « boulot », même en vacances

La période estivale peut permettre d'enrichir ses contacts, de façon plus décontractée que dans l'année. Avec une efficacité parfois tout aussi grande. Secrets de commerciaux.

La première fois qu'Edouard Level a vu celui qui allait devenir l'un de ses plus gros clients, c'était lors d'un dîner, par une belle soirée d'août 2010 : « Nous étions tous les deux en bermuda et tee-shirt, un verre de rosé à la main. » En vacances chez des amis sur la Côte d'Azur, ce manager commercial de la société Emailvision, spécialiste de l'e-mail marketing, fait la connaissance du directeur conseil d'une agence de communication. « Nous avons tout de suite sympathisé et parlé de nos boulots respectifs. De fil en aiguille, je me suis rendu compte qu'il avait besoin d'un routeur pour répondre à l'appel d'offres d'un annonceur. » Dès son retour à Paris, Edouard Level rédige une proposition qui aidera l'agence à emporter l'appel d'offres. Un beau démarrage pour celui qui venait de prendre la responsabilité du pôle agences d'Emailvision. Une réussite qui ne doit rien au hasard, en dépit des apparences. « J'aime réseauter, c'est mon caractère. Je suis toujours curieux de savoir qui fait quoi », explique ce diplômé de l'ISC qui se définit comme un « chasseur de business » et ne part jamais en vacances sans avoir ses cartes de visite en poche.

Parce qu'ils demeurent en veille permanente, les bons commerciaux développent leur réseau en toutes

circonstances. Qu'il s'agisse de trouver un client sur la plage, un nouveau job au bord d'une piscine ou un potentiel fournisseur au bar de la discothèque.

Encore faut-il savoir s'y prendre. Les vacances sont faites pour se ressourcer, décompresser, faire des rencontres personnelles. Pas pour signer des contrats. Et quand la



F. BRILLET POUR L'EXPRESS

5 CLEFS POUR DOPER SON CARNET D'ADRESSES AU SOLEIL

Conservé un ton informel durant les conversations sur le travail. Il ne s'agit pas d'une prospection.

Noter chaque soir les informations intéressantes glanées dans la journée, et les ressortir à la rentrée.

Attendre la veille du départ pour collecter des adresses et distribuer la sienne.

Proposer un service à un interlocuteur avant de le solliciter.

Penser à emporter ses cartes de visite et son smartphone pour faciliter les échanges de contacts.

ANDRÉ DAN,
coach et expert
en réseaux sociaux.

conversation entre estivants aborde des sujets liés au monde du travail, il convient d'en parler en termes différents de ceux utilisés le reste de l'année. « Le ton doit rester informel. Posez des questions ouvertes sur ce qui passionne les gens dans leur métier, évitez celles qui sont trop directes », recommande André Dan, coach et expert en réseaux sociaux. Mieux vaut donc s'abstenir de sonder brutalement son voisin de plage sur son budget d'achat dans le secteur qui vous intéresse.

Des relations fructueuses

Le réseautage estival a d'autant plus de chances de porter ses fruits que les choses se réalisent de façon naturelle, en laissant du « temps au temps ». Commercial à Next Performance, un cabinet de conseil en ciblage publicitaire sur Internet, Zidane Lebkiri en sait quelque chose. En mai dernier, alors qu'il séjourne en famille dans un hôtel-club tunisien, il rencontre par hasard la créatrice d'un site d'e-commerce de cosmétiques qui se demande comment développer le trafic. « Sur place, je me suis contenté de prendre ses coordonnées. Mais, à mon retour, je l'ai rappelée pour lui prodiguer quelques conseils. Et quand son site aura acquis un trafic suffisant, elle pourra devenir cliente de Next Performance. »

Les chances de nouer des relations fructueuses dépendent aussi de la destination. Si vous ciblez des dirigeants d'entreprise, mieux vaut opter pour les lieux et activités préférés de vos clients. S'adonner au golf plutôt qu'à la pêche aux moules. Fréquenter une station balnéaire huppée ou le Club Med plutôt qu'un camping. Coprésident d'Agora Fonctions, réseau social de cadres dirigeants, Sébastien Guénard convie tous les 15 août des clients importants qui séjournent sur la Côte d'Azur. Ensemble, ils passent une jour-

née de plage à Saint-Tropez. Une occasion idéale pour mêler l'utile à l'agréable, échanger des idées et créer un climat relationnel différent qui se prolongera à la rentrée.

Un nouveau poste

Les vacances offrent aussi des opportunités de mobilité professionnelle. Département de l'Yonne, été 2006 : Annie-Paule Abihssira, qui vend alors en indépendante ses conseils en formation et organisation commerciale, séjourne, entre deux missions, dans une résidence agréementée d'un golf et d'une piscine. Au bord de l'eau, elle sympathise avec la dirigeante d'une entreprise de son secteur. « On a discuté et réalisé que nous partagions la même vision de ce métier. Nous nous sommes revues à la rentrée, et, six mois plus tard, j'avais intégré sa société. » Désormais directrice du développement des centres d'entraînement à la vente Booster Academy, Annie-Paule Abihssira ne s'étonne même pas d'avoir trouvé un emploi dans ces circonstances. « Quand vous adoptez une attitude positive, les opportunités commerciales ou d'emploi viennent naturellement, où que vous soyez, et sans même que vous les cherchiez. » ● **FRÉDÉRIC BRILLET**

Les événements emploi du groupe Express-Roularta

Mercredi 14 septembre

26^e Salon Paramédical,
Salon emploi des infirmiers.
De 10 h à 18 h, Espace
Champerret, Paris (XVII^e).
Entrée gratuite. www.kavesta.fr

Judi 15 septembre

64^e Carrefour des
carrières commerciales
+ 7^e Job Salon relation client.
De 10 h à 18 h, Espace
Champerret, hall A, Paris (XVII^e).
www.jobrencontres.fr

Mardi 20 septembre

4^e Salon des 1 000 emplois.
De 10 h à 17 h, Hangar 14,
quai des Chartrons, Bordeaux.
www.jobrencontres.fr