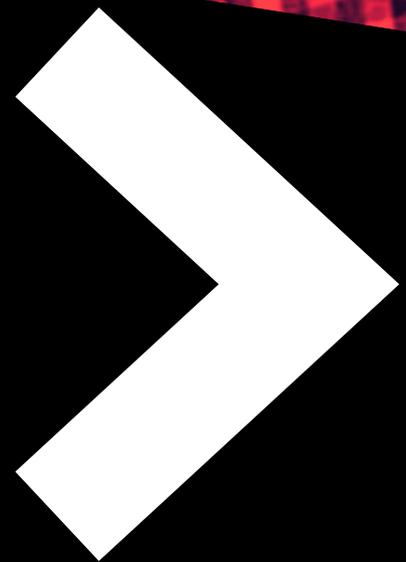


A close-up portrait of Yves Steinmann, a man with a beard and mustache, resting his chin on his hand. The image is overlaid with a red tint.

TÉMOIGNAGE d'Yves Steinmann

salesgenerator+

Qu'a-t-il à dire



Témoignage d' Yves Steinmann

Beaucoup de patrons d'entreprise m'ont interviewé sur le **pourquoi nos forces commerciales, sont très souvent piégées** dans un tourbillon d'émotions conscient ou inconscient qui les empêchent de réaliser le plein potentiel qu'ils ont en eux.

Pour ma part, j'observe tout le temps les entreprises, et je me pose des questions comment elles vendent... j'ai constamment en tête **combien elles pourraient gagner en plus si elles utilisaient le processus salesgenerator**. Je me renseigne, je prends des notes sur des sujets, je revisite et j'innove constamment.

Mon intention, c'est d'apporter des éclairages sur les croyances limitantes et **d'aider le plus possible de commerciaux** à lutter contre la fatigue émotionnelle et favoriser leur épanouissement professionnel.

Voici quelques questions qu'ils m'ont posées.

Comment définis-tu ton métier ?

Yves Steinmann : Tout est dit dans le mot « entrepreneur ». Mon métier, c'est de dynamiser des projets, de les développer, d'avoir un peu d'inspiration, d'implémenter des processus qui fonctionnent et sont quantifiables et de créer une dynamique de continuité pour les commerciaux

EN BREF VENDRE PLUS DANS LE MÊME LAPS DE TEMPS, c'est mon métier

Quel est le sens que tu donnes à ton Job ?

Yves Steinmann : **De base je suis un entrepreneur**, J'ai créé mon entreprise à 26 ans dans la distribution d'article de sport.   J'ai conduit jusqu'à 20 commerciaux et j'ai commis les mêmes erreurs qu'eux sans avoir de réponse comment faire autrement. Ma mission a toujours été d'être un **contributeur de valeur et de richesse pour tous**.

Plusieurs thèmes me tiennent à cœur. Aller droit au but, créer de la croissance durable et être compétitif. **Au quotidien, c'est mon esprit de gagnateur qui m'anime**. Aujourd'hui, je suis capable d'implémenter du développement dans chaque entreprise dans un monde incertain qui va extrêmement vite

Quels impacts ont tes émotions sur ton travail ?

Yves Steinmann : **Je suis un grand émotif, impulsif et impatient.** Je suis aussi bienveillant ce qui signifie pour moi : dire ce qu'on pense, être transparent. La bienveillance, ce n'est pas la complaisance.

Je suis impulsif et peux être un peu cassant vis à vis des équipes. Je n'ai qu'un temps limité pour faire comprendre comment on fait autrement. Ce qui m'énerve parfois, ce sont les commerciaux qui sont complètement bloqués par leur croyance limitante et qui restent dans leurs zones de confort, ceux qui n'essayent pas, mais discutent constamment.

Cela peut me mettre en colère, cela ne dure pas très longtemps et après, je culpabilise. Je monte vite et redescends assez rapidement aussi.

Je suis pour un certain dans le rôle d'un dirigeant d'entreprise, je capte beaucoup de problèmes et je dois dégager de l'enthousiasme. C'est là qu'il faut **prendre sur soi : Je suis capable de transformer les problèmes en solution.** Sachant qu'on vient me voir davantage quand on a des problèmes que des solutions !
J'ai cette capacité d'être facilitateur et accélérateur.

Ce qui m'agace c'est la non prise de décision et d'action. **J'aime la simplification et l'agilité à prendre des décisions rapidement.** Quand on est dans une dynamique de vente, il faut décider vite. Je suis un commercial à la base et attaché à cet esprit de convaincre !
C'est comme dans le sport, **on peut parler de comment gagner ou s'entraîner pour gagner.**

Raconte-moi une expérience dans laquelle tu as craint d'être dépassé ?

Yves Steinmann : **Les émotions sont un peu comme un roller coaster : on passe de « on y va, on va tout casser ! » à « c'est difficile, comment on fait ? ».** C'est le quotidien d'un chef d'entreprise.

Un jour, j'entre dans la salle de conférence où se trouvaient 4 commerciaux pour leur faire une démo sur ce qu'il était possible de produire en plus dans le même laps de temps. Ils m'ont tous fixé avec un regard en disant long « Du genre, il ne va tout de même pas nous apprendre à vendre celui-là. » Le plus jeune des commerciaux avait 59 ans et le plus âgé 63 ans.

Après avoir posé quelques questions bien pertinentes au plus âgé, j'ai constaté qu'il loupait des affaires parce qu'il ne s'adressait jamais au principal vrai décideur (par exemple) : Le président du conseil d'administration). **Sa réponse était, on ne peut pas le déranger, on doit s'adresser au subalterne** ou autrement dit à l'INDÉCIDEUR. Lorsqu'il eut compris comment on procède, il me déclara, alors Mr. Steinmann si vous arrivez à ce que j'obtienne des RDV avec les vrais décideurs je suis, partant.

Quelles sont tes techniques pour rester confortable dans des situations qui peuvent t'impacter émotionnellement ?

Yves Steinmann : **Je n'ai pas vraiment de technique.** Le sport m'a beaucoup aidé. J'ai très vite compris que tu commençais par perdre et que pour gagner, c'était comme un escalier, il fallait gravir chaque marche pour arriver sur le podium. J'ai plus perdu que gagner, **mais lorsque je gagnais quelle était belle la victoire.**

Il y a des personnes qui gardent tout et remplissent la cocotte-minute jusqu'à explosion. Moi, ça explose très vite et ensuite, je reviens vite à la raison, mais au moins, « ça a pété ». **J'évite toute ruminantion, j'ai horreur de ça.**

Comment définis-tu l'épanouissement professionnel ?

Yves Steinmann : **J'ai la chance de ne pas travailler, car je suis un passionné.** Je suis passionné pour innover aussi bien sur les produits que sur les services. Depuis maintenant plus de 15 ans mon moteur, c'est de **faciliter la tâche des commerciaux pour leur donner la capacité d'avoir toujours un coup d'avance sur leur concurrent.**

Aujourd'hui je n'ai plus rien à prouver, **je n'ai plus qu'à donner.** Mon ADN, c'est de voir l'épanouissement des commerciaux qui réussissent à faire plus juste en appliquant. Ma satisfaction, c'est d'avoir été à l'initiative de cette étincelle. C'est factuel, cela va au-delà des discours.

L'épanouissement professionnel, c'est être à l'initiative, innover, embarquer les équipes, fédérer les commerciaux. **C'est factuel, cela va au-delà des discours.** Nous sommes tous chez salesgenerator mordu par la passion : ce qui me stimule, c'est de pouvoir embarquer des gens.

Pour ceux qui ne l'ont pas encore lu...lisez le livre



Vous avez un poste à responsabilité...? Alors partageons un moment ensemble. Il en sortira certainement que du positif

yves steinmann 079 831 1854

