

■ 10 clés pour réussir votre relation avec un agent commercial

■ Bien le rémunérer

Une commission motivante, des bonus et une rémunération claire et régulière.

■ Rédiger un contrat en béton

Contrat écrit, respect du Code de commerce, clauses claires et sécurisantes.

■ Être attentif à ses besoins terrain

Échantillons, PLV, argumentaires, merchandising et accompagnement.

■ Le payer vite (et bien)

Respecter des délais courts, ne pas lui faire avancer de trésorerie.

■ Le voir en vrai, souvent

Séminaires, tournées, rendez-vous réguliers pour garder le lien.

■ Écouter ses feedbacks

Valoriser ses retours terrain : objections clients, prix, concurrence.

■ L'informer en priorité

Communiquer les nouveautés et changements en avant-première.

■ Lui donner des outils

CRM, support rapide, logiciels de prise de commande, matériel adapté.

■ Prévoir des primes motivantes

Objectifs réalistes, primes à l'ouverture de points de vente, reconnaissance.

■ Être patient et confiant

L'implantation d'une marque prend du temps, rester dans la durée.