

# Efficia Le Mag

N°2 – Octobre 2019



## Erwan AMAT-PHILIPPE – Wan Call

Véritable passionné et entrepreneur dans l'âme, ce téléprospecteur reconnu dans son domaine, n'a de cesse de se remettre en question pour s'améliorer constamment. Il aborde son métier avec une ambition bien précise : avoir une démarche basée sur la sincérité, la proximité et l'écoute client. Authentique, sincère et volontaire, Erwan n'abandonnera jamais et saisira toutes les opportunités pour atteindre ses objectifs.

### Bonjour Erwan, peux-tu te présenter en quelques lignes ?

J'ai travaillé huit ans en tant que Responsable téléprospection pour une entreprise spécialisée dans les menuiseries extérieures. Je faisais alors des démarchages pour les commerciaux de l'entreprise. J'y ai développé mon goût pour le commerce et la relation client. J'ai donc décidé de me lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Depuis 2017, je suis auto-entrepreneur dans la téléprospection. Mon entreprise s'appelle **Wan Call**. J'ai également créé en parallèle, en juin 2018, un site de ventes en ligne de produits de menuiseries extérieures à prix d'usine, sur le principe du drop shipping : [www.prix-usine.com](http://www.prix-usine.com). Et j'ai la chance aujourd'hui d'être également rédacteur pour Efficia pour le secteur de Lorient. J'aime relever tous les challenges qui s'offrent à moi.

### D'après toi, c'est quoi être un bon téléprospecteur ?

C'est avant tout une personne qui a un bon contact clientèle et surtout qui respecte son interlocuteur ! Il faut savoir s'imposer avec sympathie et rebondir dès les premiers mots de l'entretien. Il faut montrer patte blanche pour obtenir un retour positif.

### Peux-tu nous donner les clés de la réussite pour faire ce métier ?

Toujours se remettre en question et se fixer des objectifs à la journée, à la semaine puis au mois pour mobiliser son énergie. On pourra être satisfait lorsque l'on aura fait adhérer le prospect à notre démarche, en toute sincérité.

### Quelle est ta plus belle satisfaction ?

Je dirai que c'est de réussir un argumentaire alors même que l'entretien était perdu d'avance. Il y a des appels où on se dit que ça ne marchera pas et malgré tout, on obtient l'écoute de notre interlocuteur. Et c'est une fois que l'on a tout donné, que l'on a ce sentiment de satisfaction et surtout d'avoir fait son travail correctement !

### Quelle définition peux-tu faire de ton métier ?

C'est un métier qui a mauvaise presse en raison de tous ces démarchages abusifs. Ce métier peut aussi être parfois très ingrat. Mais la téléprospection vous apporte bien plus qu'elle ne vous en demande. Pour moi, c'est un vrai révélateur de talents qui met en avant la persévérance et surtout, qui vous apprend à ne jamais rien lâcher !

### Et sinon, en dehors de tes deux entreprises, prends-tu le temps de te détendre ?

C'est compliqué en effet... Mais j'ai une passion pour le rap et le hip hop underground. J'ai même créé par le passé, une association qui organise des concerts dans la région avec des artistes venus principalement des États-Unis.



### Pourquoi avoir choisi de rejoindre EFFICIA ?

Je suivais déjà les publications Facebook du réseau et la convivialité qui s'y dégageait m'a fortement attiré. Lorsque ma femme a rejoint Efficia, elle m'a confirmé ce que je pensais du réseau. Les valeurs d'Efficia me parlent énormément car je place moi-même la bienveillance et le respect de mes clients au cœur de chacun de mes argumentaires.

**Erwan AMAT-PHILIPPE**  
Téléprospecteur Wan Call  
06 74 33 02 83  
[www.prix-usine.com](http://www.prix-usine.com)

**Réseau Efficia**  
[direction@efficia.bzh](mailto:direction@efficia.bzh)  
07 83 16 95 92  
[www.efficia.bzh](http://www.efficia.bzh)

Interview réalisée par :  
**Caroline KLEIN / C Tout Com'**  
06 80 21 46 87