



## Mariannick LAMMENS – Renault Bodemer Auto

Mariannick est conseillère commerciale chez Renault Bodemer Auto depuis près de 20 ans. Elle a vu le visage de son métier changer au fil des années, s'est adaptée afin d'offrir son regard d'experte aux clients et son analyse poussée des besoins sur chaque projet. « Entre mon client et moi-même il y a un lien de confiance très fort. Je découvre chaque projet d'acquisition avec plaisir en étant à l'écoute de ses besoins et ses envies ».

### Peux-tu décrire ton parcours en quelques mots ?

J'ai commencé mon cursus professionnel avec l'envie de devenir Kinésithérapeute. Entrée en école de prépa, le contact médical ne me plaisait pas. J'ai donc pris le chemin du monde du travail. Je faisais des petits jobs de vendeuse dans le prêt à porter. C'est mon papa qui m'a mis sur la voie en me disant pourquoi pas le monde de l'automobile. Je suis alors entrée à l'école Renault. En alternance pendant plus d'un an j'ai effectué un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) pour devenir conseillère commerciale spécialisée automobile.

### Quelle définition ferais-tu de ton métier ?

Au fil de l'évolution du monde de l'automobile et de son désir constant d'offrir de meilleures prestations aux clients, le métier de conseillère commerciale a évolué. Aujourd'hui, nous proposons une expertise complète qui s'adresse autant aux particuliers qu'aux professionnels. Nous effectuons l'analyse du besoin, la mise en corrélation avec notre gamme de véhicules et ses accessoires, le financement, la garantie, l'assurance et le contrat d'entretien.

### Quelles sont les qualités essentielles pour exercer ce métier.

L'écoute est la qualité à avoir pour pratiquer ce métier et déterminer le projet du client. Il faut aussi de la rigueur pour la gestion de chaque dossier. Il est nécessaire de toujours montrer le meilleur de soi-même pour l'achat d'un véhicule qui souvent est l'un des plus important pour nos clients après celui d'une maison.

### Les clés ou les astuces de ce métier pour avancer ?

L'essentiel est le client et sa satisfaction. Le retour sur son expérience est très important et nous aide à progresser. Il nous indique le positif mais aussi les points à améliorer.

### Tes mots d'encouragement pour ceux qui se destinent à ce métier ?

Les jeunes ont leur place dans ce métier qui actuellement opère un virage technologique et connecté. L'automobile existera toujours, elle devient plus ludique et environnementale. Les jeunes passionnés de voitures ont un large avenir, couronné de succès, dans le mode du commerce de véhicules.

### Quelles sont tes passions ?

Je suis une épicurienne. Je m'évade lors de longues balades et aime les voyages, aller au restaurant. Les passions simples me correspondent bien. Un dîner entouré de ma famille et de mes amis n'a pas de valeur, cela me ressource pleinement.



### Pourquoi avoir choisi de rejoindre EFFICIA ?

Je suis arrivée au sein du réseau grâce à Joëlle Petoux membre de l'association Ell'en Cornouaille. J'ai adoré ma première réunion avec Cécile, toujours pétillante. Le réseau m'apporte beaucoup de rencontres et de découvertes. Je suis fière d'être gratifiée du titre de Vice-Présidente afin de poursuivre l'aventure. Je signe et re-signerai.