



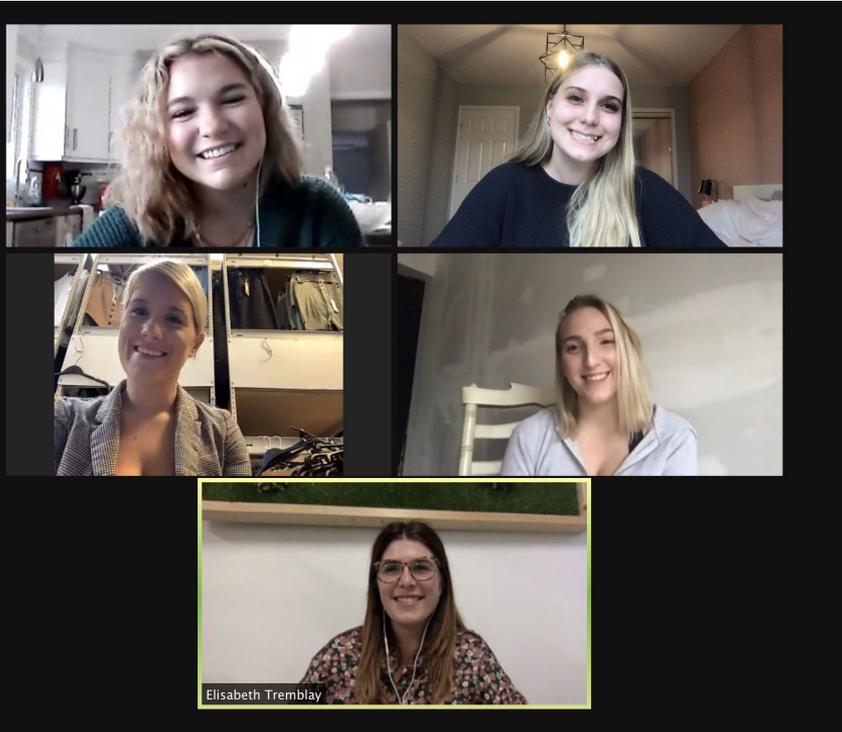
JODABE & LES GRIFFÉS



THE GIRL GANG



Rencontre



JODABE & LES GRIFFÉS

Membres de l'équipe :
Marilou Banville, Marika Levac, Marie-Pier Gélinau et
Noémie Caron

Date de la rencontre : 11 Novembre 2020, 13:30 pm

Plan de la présentation

1. Présentation de la représentante
 - Parcours
2. Présentation de l'agence Jodabe & les Griffés
 - Coordonnée
 - Présentation du site internet
 - Caractéristique de l'agence
 - L'ambiance de travail
 - Activités de l'entreprise
3. Le métier de représentante des ventes
4. Techniques utilisées pour conclure une vente
5. La fréquence des visites
6. Critères de sélection
7. Les diverses difficultés

Parcours de la représentante

Elizabeth Tremblay

- 25 ans
- Dec en science de la nature prof et santé
- Bac en gestion de commercialisation de la mode à l'école supérieure de mode à Montréal
- Stage comme représentante chez Billabong- Temps partiel- Représentante
- Travaille depuis 4-5 ans comme représentante
- Passion pour les marques de sport extrême



Représentante
**Elizabeth
Tremblay**

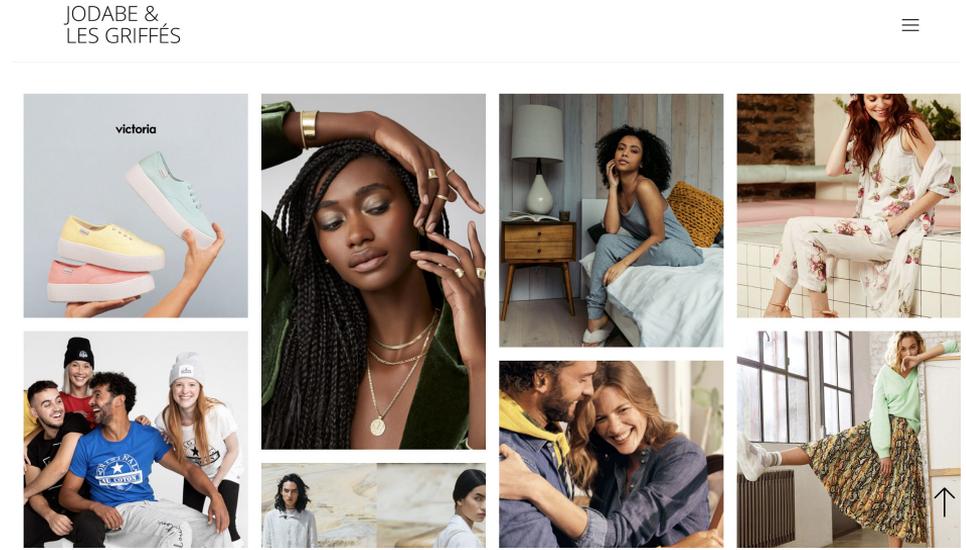
The image shows a modern retail store interior. On the left, there are several racks of clothing, including coats and jackets. In the center, there is a long, white, marble-topped bar counter with white metal chairs that have wooden seats. Above the counter, there are three square, textured pendant lights. In the background, there are more clothing racks and shelves with various items. On the right side, there is a dark wall with a neon sign that says "good vibes only" in a cursive font. Below the sign, there are shelves with various items, including a coffee machine and a toaster.

COORDONNÉE DE L'ENTREPRISE
Jodabe & Les Griffés

**555 Rue chabanel O,
Montréal, Qc H2N 2H7
T: 514-382-0013
E: info@agencejlg.com**

Visite du site web

- Vidéo interactive en entrant sur le site qui montre l'intérieur de l'agence
- Les marques
- Barre de recherche à droite



<https://les-griffes.com>

Jodabe & Les Griffés

- Fondée en 1980
- Jodabe alliés avec les Griffés en 2014
- 16 marques
- Agence de 8 représentantes
- Implante des marques dans les bons détaillants
- Maximiser les ventes
- Showrooms (ventes d'échantillons chaque saison)

<https://les-griffes.com>



**UN ENVIRONNEMENT
MODERNE ET OPTIMAL**



AMBIANCE STIMULANTE

L'ambiance de travail

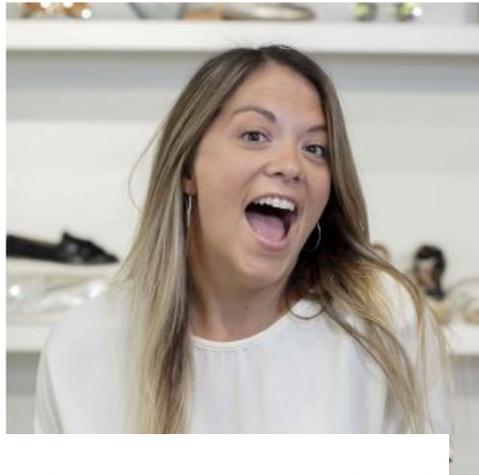
- Une jeune équipe- 25 à 35 ans
- Le but premier est d'avoir du plaisir en travaillant
- Une ambiance positive, agréable et familiale
- Il y a même un chien
- Cette énergie se fait ressentir chez les clients



Activités de l'entreprise

- Tâches non routinières
- Dépends de la période de l'année
- Être sur la route- Rencontre clients
- Rendez-vous
- Suivis clients
- Résolution de problèmes
- Évènements marketing
- Travaille de façon intermédiaire entre les compagnies-fournisseurs-boutiques
- Analyse de ventes





Qualités pour être un bon représentant



- Extravertie
- Tenace
- Être capable de gérer tes émotions
- Capacité à bien communiquer
- Entretenir de bonnes relations
- Pas avoir peur de dire ton opinion
- Avoir de l'entregent
- Être organisé (horaire, tâches, suivies-clients)



Good things

Représentante de vente



Aspect positifs

- Entouré de gens
- Valorise le travail d'équipe
- Amis-Familles
- Clients au bureau
- Relation humaine
- Voyage

Aspect négatifs

- Payé à la commission, donc salaire incertain
- Travail continu du bureau à la maison



Techniques utilisées pour conclure une vente



- Les clients/ futurs clients se déplacent à l'agence
- Avec les gros clients, l'agence va souvent faire des «deals»
- Les prix sont fixes (sauf exception des gros clients ex. Simons)
- Souvent de longues réunions, ce qui amène souvent à une transaction



La fréquence des visites



- Pas autant souvent qu'elles le devraient ou le voudraient
- En temps morts, après une saison de vente, elles vont plus y aller pour voir comment se vendent leurs produits, comment ils sont positionnés (visuel), etc.
- Week-end dans leurs territoires de vente, elles vont aller en boutique pour voir le tout
- Pas nécessairement sur les heures de bureau

Critères de sélection

- Dépend pour chaque marque

Pour la marque Matt & Nat:

- Nécessite de remplir des documents, demande de photos des boutiques, connaître les autres marques à l'intérieur de la boutique.
- Recherche un endroit qui pourra mettre la marque en valeur.





Les diverses difficultés



Des petits problèmes mineurs:

- Problème de soldes sur le site
- Problèmes avec le shipping

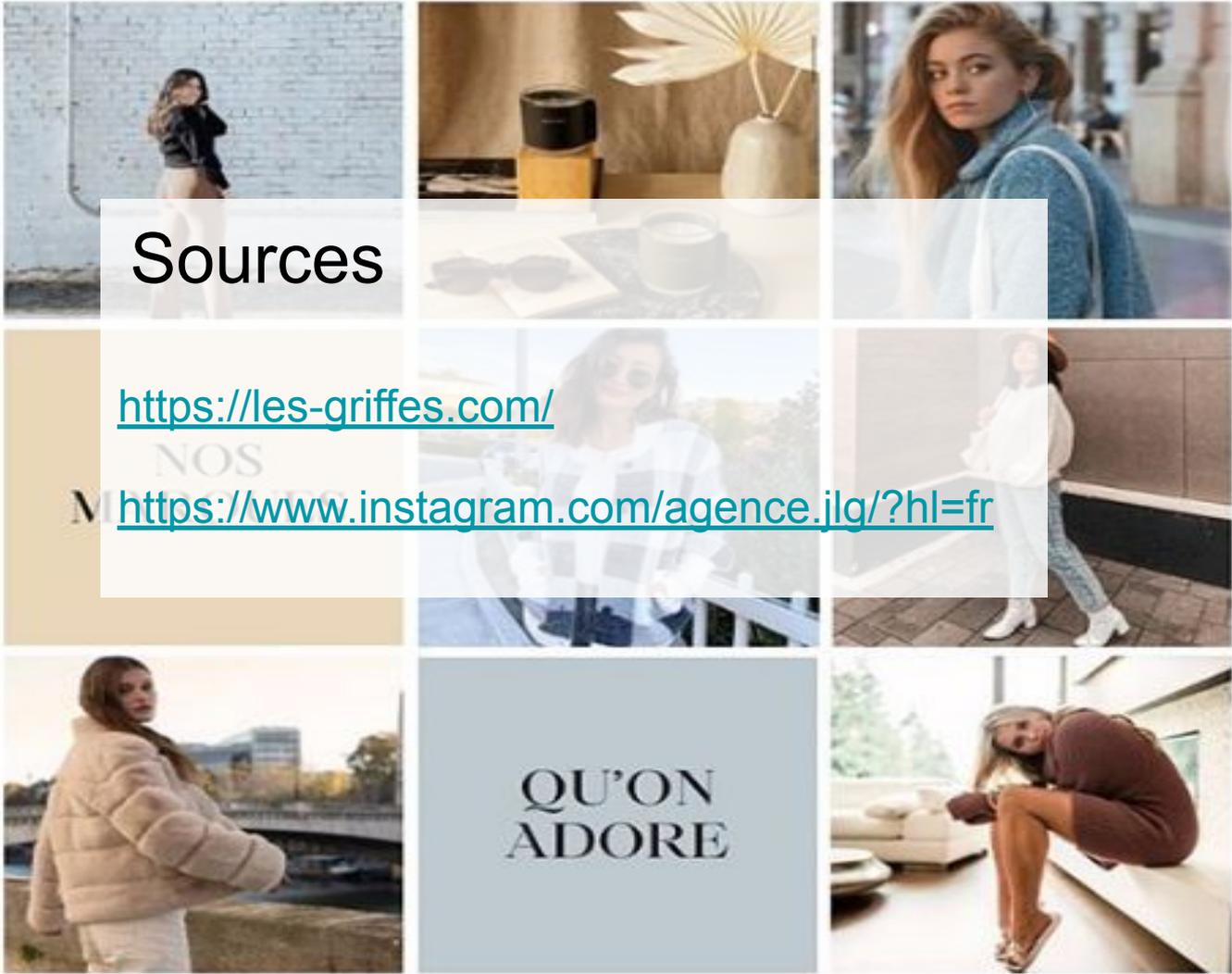
- Un problème est toujours amené par une solution-

Approches différentes:

- Apprendre à connaître le client
- Avoir la meilleure relation
- Savoir les préférences des différents clients
- Aller au-delà du problème



Le mot de la fin



Sources

<https://les-griffes.com/>

<https://www.instagram.com/agence.jlg/?hl=fr>

QU'ON
ADORE