

Intergros, promoteur de compétences du commerce de gros BtoB

Par Michel Mourgue-Molines, Directeur général d'Intergros

Des pratiques et un environnement qui se modifient en profondeur

Au cœur des transformations qui impactent à la fois l'amont et l'aval des secteurs économiques, les entreprises du commerce de gros BtoB ont toujours su s'adapter à l'évolution de leur environnement. Sous l'influence de l'e-commerce, elles transforment leurs pratiques et canaux de distribution, exploitent les plateformes de mise en relation entre l'offre et la demande. La digitalisation des parcours d'achat est largement intégrée par les clients professionnels des grossistes, plus volatils et exigeants en matière d'expertise et de conseil technique. Intervenant sur des marchés de plus en plus concurrentiels, les entreprises du commerce de gros BtoB innovent, développent leur offre de services, apportent de la valeur ajoutée à leurs partenaires commerciaux. Ces évolutions ne sont pas sans conséquences sur les métiers et les compétences de leurs salariés.

Des métiers qui se transforment

- La force de vente est en première ligne pour porter l'offre de services, personnaliser le conseil technique et promouvoir les solutions de e-commerce. Les outils de CRM sont au cœur de l'activité commerciale ; il appartient à chacun de les alimenter et de les exploiter. En réponse au mouvement de concentration des clients professionnels, le profil de « commercial grands comptes » monte en puissance.
- Le management commercial est une courroie de transmission essentielle pour porter la stratégie de l'entreprise. Sa mobilisation permet d'accompagner les évolutions organisationnelles, la mise en œuvre des nouveaux processus et des nouveaux outils.
- Dans les entreprises du commerce de gros BtoB, les métiers de la logistique sont aussi au premier plan des transformations avec le déploiement de plateformes servant un territoire, en lieu et place d'une organisation s'appuyant sur les agences.
- Les équipes marketing déploient la stratégie digitale de l'entreprise, pilotent la valorisation de la donnée client, les dispositifs de tarification. Des équipes « pricing » apparaissent dans certaines entreprises du BtoB.
- Les équipes RH accompagnent ces transformations, gèrent le changement, l'investissement en formation et la montée en compétences nécessaires pour que les grossistes tirent, une fois de plus, leur épingle du jeu.



INTERGROS, partenaire du développement des compétences

L'Observatoire des métiers d'INTERGROS conduit les études prospectives d'analyse des évolutions des métiers et des compétences attendues. Ces travaux permettent d'adapter les parcours de formation, les certifications professionnelles et les outils RH mis à disposition des entreprises du commerce de gros BtoB par INTERGROS, opérateur de compétences.

La révolution digitale expliquée en vidéo sur le site [intergros.com](https://www.intergros.com)



RÉVOLUTION DIGITALE