

Devenir agent
exaprobe



Sommaire

Agent commercial indépendant, pourquoi ? 3

Pourquoi choisir Econocom ? 4

Le mandat d'agent commercial 5

Les points clés du contrat d'agent commercial 6

Témoignage d'Alexandre Vigneras 7

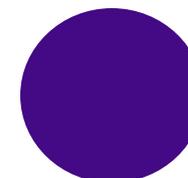
Comment devenir agent ? 8

Créez votre agence, on vous accompagne

Un programme d'on-boarding

Développez votre agence

Vous souhaitez en savoir plus ? 12



Agent commercial indépendant, pourquoi ?

Une liberté dans l'organisation de son temps et lieu de travail

Pour une **rémunération non plafonnée**

La **construction d'un patrimoine** (mandat de représentation exclusif auprès d'une liste de clients)

Se **concentrer sur son talent** commercial et la négociation

Bénéficier du **support des équipes Econocom** (avant-vente, marketing, etc.)



Pourquoi choisir Econocom ?

Rejoindre une incroyable success story

La mission du groupe Econocom est de concevoir, financer et accélérer la transformation digitale des entreprises en apportant des réponses aux enjeux des clients sur la workplace, l'infrastructure, l'audiovisuel et le financement d'actifs stratégiques.

Au cours des quinze dernières années, la taille du groupe Econocom a été multipliée par 3, passant d'environ 800 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009 à presque 3 milliards en 2023.

2024 marque le début d'un nouveau plan stratégique, **One Econocom**, qui vise à développer l'entreprise pour atteindre en 2028, entre autres, un chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros tout en continuant à développer ses pratiques ESG pour notamment obtenir la médaille Platinum Ecovadis.

Une expérience de plus de 40 ans dans le modèle des agents commerciaux

Ce modèle de développement original avec des entrepreneurs aux côtés d'Econocom a démarré en 1979 et ne s'est jamais arrêté.

Aujourd'hui, plus de 80 agents et commerciaux salariés d'agents représentent Econocom dans la plupart des pays européens.

La possibilité de créer des affaires uniques

Au sein d'Econocom, l'agent commercial a accès à plusieurs mandats.

Formidable « boîte à outils » commerciale grâce aux différentes expertises du groupe Econocom, chaque agent a la possibilité de construire des propositions uniques et différenciantes pour les clients.

Ces offres sont ensuite reprises pour être déployées chez d'autres clients, permettant ainsi de capitaliser sur la créativité des commerciaux et agents.

Le mandat d'agent commercial

Un statut, une réglementation

L'agent commercial est indépendant et à la tête de sa propre entreprise.

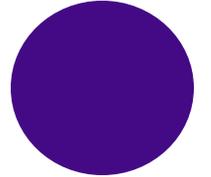
Le contrat signé avec le mandant est intuitu personae, c'est-à-dire qu'il est signé en considération de la personne physique de l'agent.

En tant que professionnel indépendant, l'agent jouit de l'indépendance propre au chef d'entreprise et n'a aucune subordination au mandant.

La négociation, au cœur de la mission de l'agent

Econocom donne à l'agent le droit de négocier (mandat) auprès d'une liste de clients et prospects en son nom dans les limites définies dans le contrat d'agent.

Les clients sont facturés par Econocom, ils constituent le fonds de commerce de chaque entité Econocom.



Les points clés du contrat d'agent commercial

Des droits et devoirs réciproques

Exaprobe et l'agent s'engagent, dans le contrat d'agent, à une loyauté réciproque et à la recherche d'intérêt commun.

Ces deux principes sont illustrés dans le contrat d'agent par un ensemble de droits et de devoirs qui fixent le cadre de la relation.

Commissionnement

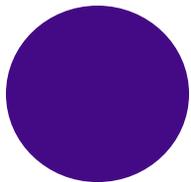
L'agent est rémunéré par des commissions calculées sur les ventes réalisées auprès des clients pour lesquels il a un mandat de représentation.

L'agent émet une facture au mandant, selon une fréquence propre à chaque mandant, qui lui verse en retour une commission.

Périmètre contractuel

Territoire : chaque agent bénéficie d'une affectation sur une liste de clients, prospects et marchés publics. Ce territoire est consigné dans le CRM et mis à jour régulièrement.

Produits et Services : le mandat de représentation porte sur une liste de produits et services propres à l'entité Econocom avec laquelle l'agent signe un contrat d'agent.



Témoignage d'Alexandre Vigneras

Agent TMF et P&S (France)

« Après 12 années passées chez ECS puis Econocom comme ingénieur d'affaires sur l'activité TMF, j'avais envie d'un nouveau challenge. Ayant toujours été attiré par la création d'entreprise, l'opportunité de devenir agent m'a tout de suite semblé correspondre à mes attentes. Le faire avec un groupe novateur et solide comme Econocom dont j'ai une bonne connaissance m'a semblé être un gage de sécurité et de réussite. »

Pourquoi as-tu souhaité devenir agent ?

Avoir plus de liberté, un périmètre d'activité beaucoup plus large et enrichissant intellectuellement, une véritable opportunité de réussite.

Qu'apprécies-tu dans ton quotidien d'agent ?

La liberté de m'organiser comme je le souhaite et surtout la motivation dans le travail que procure le fait d'être son propre patron.

Quels avantages présente le groupe Econocom dans le développement de ton agence ?

Une image de marque alliant solidité financière, innovations permanentes, richesse des compétences. Le fait de pouvoir me décharger d'une grosse partie des tâches administratives comme la facturation des clients par exemple et ainsi me consacrer pleinement au développement commercial de mon agence. Le fait de bénéficier des compétences de spécialistes avant-vente de grande qualité qui permettent de gagner les projets. »



**COMMENT DEVENIR
AGENT ?**
exaprobe



Créez votre agence, on vous accompagne...

Aide financière au démarrage

Afin d'accompagner votre agence pendant sa phase de développement, vous pourrez bénéficier d'une aide financière mensuelle d'une durée de 12 à 18 mois.

Accès aux bureaux Econocom

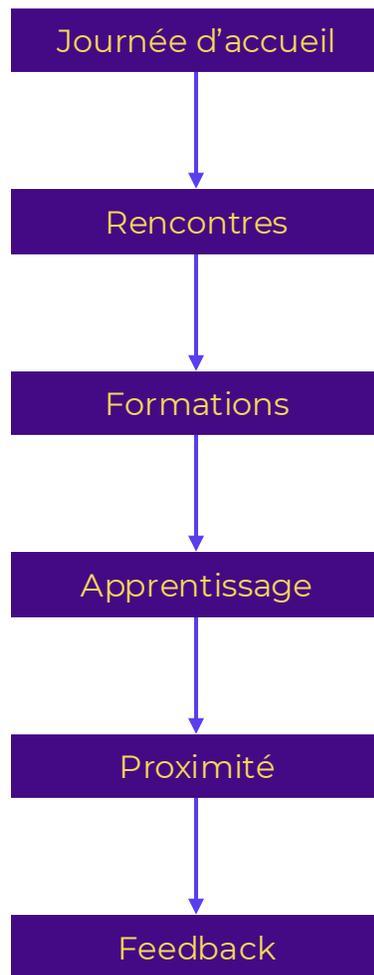
Vous avez accès, si vous le souhaitez, aux espaces de travail au sein des différents locaux Econocom, afin de faciliter les échanges et collaborations avec les équipes.

Accompagnement au quotidien

Lors des 12 premiers mois, vous aurez accès à un manager commercial expérimenté qui sera votre référent afin de vous aiguiller au sein d'Econocom et d'un programme d'on-boarding.



Un programme d'on-boarding



Connaître l'entreprise

- Son histoire,
- Son ambition,
- Son organisation,
- Sa culture,
- Ses valeurs.

Se former

- Aux offres,
- Aux outils,
- Aux process,
- Evaluer ses connaissances,
- Mettre en pratique.

Echanger, partager

- Rencontrer les acteurs internes pour connaître et comprendre le rôle de chacun
- Bénéficier d'une vraie proximité avec les contributeurs clés.



Développez votre agence

Obtenez de nouveaux mandats au sein d'Exaprobe

Une fois le lancement de votre agence bien amorcé, vous pourrez continuer à développer votre agence en obtenant de nouveaux mandats de représentation au sein d'Exaprobe pour les entités dont vous souhaitez maîtriser la vente des offres.

Développez votre propre force commerciale

Chaque entité au sein d'Exaprobe pourra vous présenter les mesures d'accompagnement si vous souhaitez renforcer votre équipe commerciale dans l'objectif de renforcer votre activité de prospection.

Opportunités de croissance externe

Le rachat de mandat à d'autres agents qui souhaitent transmettre constitue une opportunité pour élargir le périmètre de votre agence. Une dynamique de transmission s'est mise en place il y a 4 ans en France et des opportunités de rachat de mandat se présentent chaque année.



Vous souhaitez en savoir plus ?

**Contact :
recrutement@exaprobe.com**

exaprobe