

Julien CLEMENT : CAPTAIN MOBILITE

Julien Clement est le directeur opérationnel de DROM'PNEUS. Ce passionné de l'univers de MARVEL ne joue pas les Super Héros, mais apporte tout son savoir-faire de vente de pneumatiques avec une passion intarissable. Aujourd'hui il accompagne ses équipes en créant les ponts entre les expertises du pôle automobile et augmente ainsi la capacité de mieux satisfaire les clients, en étant à même de répondre à toutes leurs attentes de mobilité. En sollicitant les compétences appropriées au sein du Groupe BONHOMME chaque "super héros expert" du Groupe est capable de s'associer pour former une Dream Team d'une efficacité redoutable !



Drômois, natif de Saint-Vallier, Julien est né avec la fibre commerciale dans le sang. Après avoir fait des études dans la vente, il fait ses armes chez PLASTIC OMNIUMN dans l'univers de l'achat industriel. Un monde qui le passionne apprenant les rudiments tant de l'achat que de la vente sur des volumes importants de produits.

Mais avant tout passionné par la vente il entre au sein du Groupe DELMONICO DAUREL pour s'attaquer à la vente aux particuliers, avec des produits aussi variés que des fenêtres et portails.

Aguéri à la vente, il devient alors représentant pour la société AYME PNEUS devenu ensuite COTE ROUTE, pour la vente de pneus aux garages et aux transporteurs. Capitalisant cette expérience, il entre alors chez DROM'PNEUS au sein du Groupe BONHOMME.

Depuis 7 ans, ce passionné de la vente de pneus invente quotidiennement de nouvelles façons de mieux satisfaire ses clients, en développant des contrats kilométriques leur garantissant une performance permanente de ses véhicules.



Aujourd'hui, en tant que directeur opérationnel, il participe à l'organisation de DROM'PNEUS et guide les trois chefs d'agence de Saint-Vallier, Bourg de péage et Saint-Donat. Mais comme indique Julien : ***"Le métier du pneu est devenu complexe et à faible marge. Si nous voulons résister, nous nous devons d'anticiper les attentes de nos clients et capitaliser la pertinence des nombreuses cordes que possède l'arc du pôle automobile en proposant l'ensemble des services mis à notre disposition. Nous restons experts de notre domaine du pneu, tout en proposant l'ensemble des solutions de mobilité que le Groupe nous offre. Une façon judicieuse d'apporter un service à plus-value, à une clientèle que nous pouvons ainsi fidéliser. Le client reste roi et la marque BONHOMME reconnue sur le territoire rassure par son professionnalisme"***. Pour lui la nouvelle mobilité consiste à apporter l'ensemble des services du Groupe dans tous les points de vente de sa présence territoriale.



Parmi ses passions, il partage avec son entourage familial, celui de la moto et de l'univers MARVEL qui a donné vie à de nombreux héros de bande dessinée et de films. Cette stratégie commerciale de licences et de synergies multi supports n'est pas sans lui de rappeler quelques similitudes avec la synergie des "bons hommes" du GROUPE BONHOMME !

Interview réalisée par l'équipe d'OPERATION (Bertrand LAZARE)