

Sébastien TEPPAZ : Prenez la route en toute confiance !

Sébastien TEPPAZ travaille depuis plus de 24 ans chez Drom’Pneus. Il est désormais en charge du développement commercial de l’agence de St-Donat et connaît toutes les ficelles du métier. Véritable pilier de l’entreprise, sa capacité d’écoute, sa connaissance du métier et du secteur géographique lui permettent de trouver en urgence les meilleures solutions pour ses clients.



Passionné de rugby depuis plus de 20 ans, Sébastien est dirigeant au sein du club de Saint Donat sur l’Herbasse. Issu d’une famille de paysans, il a grandi au cœur de notre beau territoire. Après un apprentissage en Pâtisserie, il retourne travailler dans l’environnement familiale et travaille en tant qu’ouvrier agricole à Châteaudouble, petit village au pied du Vercors. Étant donné la saisonnalité de l’activité agricole qui ne lui permettait pas de bénéficier d’une activité intense toute l’année, Sébastien rejoint Drom’Pneus en 1993.

Il a donc débuté sa carrière chez Drom’Pneus il y a 24 ans en tant que monteur en pneumatiques à l’agence de Bourg-de-Péage. Il se spécialisera ensuite dans le domaine agricole en devenant monteur en pneumatiques agricoles et poids lourds. En 1999, il saisit l’opportunité d’ouvrir une nouvelle agence à St-Donat. Pendant 13 ans, il développe l’agence avec persévérance, mais sa passion pour le contact client et son goût prononcé pour le terrain l’amène à quitter son poste de directeur d’agence pour devenir commercial.

Depuis 5 ans, Sébastien s’occupe de développer le secteur agricole de l’agence Drom’Pneus de St-Donat. Chaque matin, il se remet en question pour avancer, prospecter, trouver de nouveaux clients et fidéliser les anciens. Après 24 ans chez Drom’Pneus, certains de ses clients sont devenus de réels amis. La relation humaine et l’écoute sont placées au cœur de ses préoccupations. Il donne toujours le meilleur de lui-même et de ses équipes pour apporter une solution rapide et qui correspond réellement aux besoins du client. *“Chez Drom’Pneus, les clients ne sont pas des numéros. Nous nous efforçons de développer une relation de confiance avec eux”* précise Sébastien.



“Pour se démarquer il faut être très réactif et savoir gérer les urgences. J’essaye toujours de faire en sorte de trouver une solution pour intervenir très rapidement et rester positif pour rassurer mes clients” explique-t-il. Sa réactivité et sa bonne humeur sont des atouts indéniables pour réussir dans ce milieu très concurrentiel.

C’est une réelle fierté pour lui de travailler au sein du Groupe Bonhomme, qui véhicule les mêmes valeurs humaines. Il dispose d’une vraie liberté pour développer son activité grâce à la confiance que lui accorde Thierry BONHOMME, le responsable du pôle Automobile.

**Profitez de l’expertise et de l’écoute de Sébastien TEPPAZ pour vos problèmes de pneumatique.
Interview réalisée par Geoffrey MAURIN d’OPERATION**