

L'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV) aide les professionnels de la vente, les chefs d'équipe et les organisations à accélérer le rendement des ventes et à faire progresser les carrières en vente.



ReSource Group Canada  
Professionnels de la vente accrédités (CSP)  
Toronto, Ontario



Brian Stanojevic    Jeremy Lenk    Claus Lenk

## Améliorer les ventes

En tant qu'organisation consacrée exclusivement à la vente, ReSource Group Canada élabore des stratégies de marque et de marketing pour des marques majeures de produits électroniques pour consommateurs et de technologies, qui seront mises en œuvre partout au Canada.

*"Notre entreprise âgée de 25 ans s'efforçait d'être plus qu'une agence de représentation conventionnelle, mais nous n'avions pas de structure de vente officielle," dit son président, Jeremy Lenk. "Je ne suis propriétaire d'aucune marque et d'aucun produit : mon seul actif est la réputation de notre entreprise. Nous avons constaté l'importance d'investir dans nos employés."*

## Investir dans l'équipe

L'équipe de direction de ReSource Group Canada a été la première à investir dans la formation en gestion professionnelle de la vente offerte par l'ACPV. Elle n'a pas tardé à décider de former toute son équipe en vente consultative, visant à ce que chacun de ses membres obtienne leur titre de CSP avec l'aide de Lisa Leitch, de Teneo Results, partenaire accréditée de l'ACPV.

M. Lenk reconnaît avoir eu un peu de résistance au début en raison de l'étude et des examens, mais tout le monde en a vu la valeur sous peu. *"C'est une entreprise assez simple : plus on vend, plus on gagne d'argent, ce qui nous aide à vendre davantage. Tout le monde a observé une croissance de leurs activités, ce qui en constitue la preuve."*

**“Les ventes se sont transformées considérablement depuis le début de ma carrière en vente, il y a 20 ans. Il ne s'agit plus de vendre des produits, il s'agit de résoudre des problèmes. L'utilisation d'un modèle de vente consultative par tout le monde est très puissante.”**

Devenir CSP est maintenant une chose standard chez ReSource Group Canada, ce qui l'aide à attirer de nouveaux talents. *"Cela ne se limite pas au salaire ou à l'allocation de voiture : les employés savent que j'investis en eux. Ils obtiennent une formation et une certification qu'ils pourront garder pour toujours."*

## La vente dans le monde réel

ReSource Group Canada a vu la valeur de la création d'un processus de vente officialisé pour toute son équipe. *"Nous étions assez bons en vente et nous réussissions assez bien, mais chaque représentant avait son propre processus. Lorsque tout le monde aborde la vente de la même façon, cela crée quelque chose de puissant."*

La personnalisation de la formation en fonction des clients et des défis propres à ReSource Group Canada a contribué à consolider l'approche. *"Il ne s'agissait pas d'un personnage fictif et de son problème de vente : il s'agissait de situations réelles auxquelles nous faisons face à ce moment-là. Notre partenaire accréditée de l'ACPV nous a aidés à comprendre comment appliquer la vente consultative sur le terrain, et elle s'est enracinée."*

## La formation de l'équipe porte ses fruits

Après la formation et l'obtention des titres, les ventes de ReSource Group Canada ont augmenté de 25 %.

*"Nous avons vu des résultats fantastiques," dit M. Lenk, qui ajoute que les titres professionnels impressionnent ses clients américains. "La formation de CSP nous a permis d'acquérir des compétences qui nous aident tant lorsque les choses vont bien que pendant les périodes plus difficiles. Elle aide absolument à stimuler les ventes."*



### Investir pour vendre

Les titres de CSP impressionnent les clients et confèrent aux représentants commerciaux de ReSource Group Canada les compétences nécessaires pour être efficaces, que les temps soient bons ou mauvais.



### Soutien des valeurs

Agir avec intégrité et investir dans ses employés sont des principes fondamentaux de ReSource Group Canada qui correspondent parfaitement au code d'éthique de l'ACPV.



Le titre de professionnel de la vente accrédité (CSP) représente les normes d'excellence pour les professionnels de la vente. Les CSP s'engagent à offrir l'excellence en vente, et ils possèdent les compétences et l'esprit de suite qui sont appréciés par les organisations en tête du secteur.

### Conditions préalables à l'obtention du titre de CSP :

Diplôme d'études collégiales, 35 heures de formation en vente et quatre années d'expérience vérifiable de gestion de comptes clients, tout en dépassant les objectifs.

### Vous êtes prêt(e) à présenter votre demande?

Envoyez un courriel à [institute@cpsa.com](mailto:institute@cpsa.com) ou téléphonez au 1 888 267-2772.

**PROMOUVOIR LA VENTE. ACCROÎTRE LA PERFORMANCE.**