



Christian Herrera, directeur commercial de la filière Entreprises de **KP1**

Il forme ses vendeurs à la prévention des risques pour se rapprocher de ses clients

En axant l'argumentaire commercial de KP1 sur la prévention des risques sur les chantiers, Christian Herrera a fait de l'industriel un partenaire à forte valeur ajoutée pour ses clients.

➤ En France, sur les chantiers de BTP, un ouvrier tombe tous les quarts d'heures. En 2006, près de 30 % des accidents mortels dans ce secteur d'activité étaient dus aux chutes. Informé par un de ses clients de ce terrible constat, Christian Herrera, directeur commercial de la filière Entreprises (bâtiment collectif et tertiaire) de KP1, décide donc de prendre le taureau par les cornes.

En janvier 2008, sa force de vente, composée de 30 collaborateurs, se lance dans une vaste enquête terrain pour sonder ses clients sur la prévention des risques sur les chantiers. Au total, les commerciaux organisent 18 réunions d'informations, touchant 700 clients partout en France. Le résultat ? La société adopte une nouvelle démarche, reposant sur trois axes : la prise en compte, très en amont, du contexte du chantier, permettant au commercial de construire rapidement pour son client une recommandation sur les précautions à prendre afin d'éviter les accidents ; la

Une croissance du chiffre d'affaires de 5,5 % en 2008

création de nouveaux dispositifs de sécurité sur les produits commercialisés par KP1 ; et enfin, l'information et la formation des maîtres d'œuvre des chantiers sur ces risques professionnels. « *Sensibiliser nos clients à ces questions de sécurité et leur apporter des conseils en la matière nous dote d'un avantage concurrentiel fort* », assure Christian Herrera. Dans le même temps, KP1 conçoit un document pédagogique identifiant les bonnes prati-

ques en matière de prévention des accidents à destination des bureaux d'étude. Grâce à cet argumentaire, les équipes commerciales de KP1 se rapprochent de ces professionnels, qu'ils ne visitaient plus, et leur consacrent jusqu'à 15 % de leur temps.

Aujourd'hui, KP1 s'est construite une véritable notoriété sur la prévention des risques. « *Il s'agit désormais de s'en servir comme argument d'appel pour remporter de nouveaux contrats* », conclut Christian Herrera, qui a déjà vu son chiffre d'affaires progresser de 5,5 % en 2008 sur un marché en récession de 8 % !

Isabelle de Chauliac

Repères

KP1

Activité
Fabricant de systèmes constructifs préfabriqués en béton et des solutions de planchers pour le bâtiment

CA 2008

365 millions d'euros (dont 180 millions d'euros pour la branche Entreprises)

Effectif France

1 595 salariés

Effectif commercial France

100 vendeurs (dont 30 pour la filière Entreprise)

Parcours

Titulaire d'un BTS bâtiment et d'un diplôme du Cnam, Christian Herrera intègre, en **1976**, KP1, après quatre ans passés chez son concurrent principal. Il commence alors comme ingénieur au sein du bureau d'études de KP1, avant de devenir commercial terrain, puis chef de projet opérationnel et responsable en R&D et informatique. Il devient directeur général en **2002** et accède, un an plus tard, au poste de directeur commercial France pour l'activité "Entreprises".

