

The Phone House

Le choix de la liberté.

**The Phone House recrute :
80 CDI immédiatement et 300 CDI en 2010 pour des bac + 2 à bac + 5**

Pour accompagner son développement, le numéro 1 français de la distribution indépendante en télécommunications et multimédia recrute des conseillers commerciaux, des responsables de magasin et des spécialistes métiers, avec de réelles perspectives de carrière.

Suresnes, le 23 novembre 2009 – Alors que la dégradation du marché de l'emploi se poursuit, The Phone House vient d'annoncer un important programme de recrutements d'ici la fin 2009 et sur l'ensemble de l'année 2010 : 300 postes seront, en effet, à pourvoir l'année prochaine et 80 le sont dès à présent. Ces postes sont à pourvoir sur toute la France.

« Nous recherchons, avant tout des personnalités. Les candidats devront conjuguer passion du client, intérêt pour les nouvelles technologies des télécoms et du multimédia et un fort potentiel commercial et managérial », précise Marie-Hélène Plainfossé, Directrice des Ressources Humaines et de la Communication de The Phone House.

Ces recrutements concernent :

- des **conseillers commerciaux** (Bac + 2 à Bac +4), chargés de conseiller les clients en leur proposant des solutions sur-mesure, sélectionnées parmi un large éventail de produits et de services multimédia.
- des **responsables de magasin** (Bac +3 à Bac +5), managers de centres de profit et animateurs d'équipe ;
- des **spécialistes métiers** (bac +5) pour travailler au siège social de Suresnes en région parisienne au sein des fonctions supports de l'entreprise : Direction Administrative et Financière, Direction des Ressources Humaines, Direction des Systèmes d'Information, Direction des Achats et du Marketing...

The Phone House : de vraies perspectives de développement professionnel

- **De véritables carrières à l'intérieur de l'entreprise**

Chez The Phone House, 80 % des responsables de magasin et 90 % des responsables régionaux des ventes sont directement issus du terrain.

« Nous offrons à nos collaborateurs la possibilité de devenir des experts de notre secteur d'activité. Nous les accompagnons dans leur évolution », souligne Marie-Hélène Plainfossé. « A toutes les étapes de leur parcours professionnel, les conseillers commerciaux et responsables de magasin bénéficient de programmes de formation pour compléter et approfondir leurs compétences. Et pour les Responsables de Magasin qui souhaitent évoluer vers les fonctions support, de nombreuses passerelles existent vers la DRH (formation, recrutement), l'administration des ventes, les achats, l'audit opérationnel..."

- **Un centre de formation interne : la « Phone School »**

Les conseillers commerciaux et les responsables de magasin bénéficient d'un accompagnement en formation tout au long de leur carrière. Ils peuvent notamment intégrer la « Phone School », un programme unique qui permet de former les futurs managers.

Ces parcours sont aujourd'hui valorisés par une qualification reconnue sur le marché du travail.

De belles opportunités dans les fonctions support

Reconnu pour sa capacité d'innovation, de formation, de développement professionnel, The Phone House est aussi un employeur de choix dans les métiers tels que finance & comptabilité, ressources humaines, achats, systèmes d'information. Des postes sont régulièrement ouverts dans les différentes fonctions de l'entreprise. Phone House accueille aussi régulièrement des stagiaires.

Quatre exemples de parcours chez The Phone House

Xavier Chétif, Responsable Régional des Ventes : 8 ans d'expérience chez The Phone House

Quand il quitte l'université avec un diplôme universitaire en anglais, Xavier rejoint Phone House en février 2001 comme conseiller commercial au magasin de Rosny. Il y a appris un métier et s'est formé au management. Dès septembre 2002, il devient responsable de magasin à Paris et deux ans plus tard il est promu responsable régional des ventes. En 2006, il quitte Paris pour exercer les mêmes fonctions à Bordeaux.

En 2009, il décide de reprendre ses études pour obtenir un master de management, tout en conservant ses fonctions au sein de l'entreprise. The Phone House l'accompagne, en acceptant de financer sa formation dans le cadre d'une période de professionnalisation (formation en alternance). Avec l'aide de l'entreprise, il monte un dossier et est admis au sein de l'école de management de Bordeaux (Groupe ESC) dont il suivra les cours pendant 2 ans à raison de 6 jours par mois avec, parallèlement, un travail personnel important (environ 25 heures par semaine). Pour lui permettre de faire face à ses responsabilités au sein de l'entreprise durant cette période, The Phone House a mis en place un accompagnement spécifique.

Au terme de ses études, Xavier souhaite continuer à progresser professionnellement au sein de Phone House, une entreprise « très réactive », qui a su s'organiser « pour être à l'écoute du terrain » et qui a pris au bon moment les virages stratégiques sur un marché « où tout va très, très vite » !

Anne-Claire Tourette, Conseillère Commerciale Expert : 4 ans d'expérience chez The Phone House

Passionnée par l'univers de la téléphonie mobile et des nouvelles technologies, Anne-Claire a rejoint Phone House fin 2005, dans le cadre d'un contrat en alternance qui lui a permis de préparer un BTS commercial, tout en travaillant au sein du magasin Phone House de Grenoble comme conseillère commerciale.

Deux ans après son arrivée chez The Phone House, elle participe à l'ouverture du magasin de Chambéry où elle restera un an et demi, au sein d'une équipe particulièrement soudée et motivée. Elle est ensuite nommée conseillère commerciale expert, dans un autre magasin Phone House, de taille plus importante, toujours à Chambéry.

Pour compléter sa formation, elle se porte candidate à la Phone School, qu'elle réussit à intégrer en septembre 2009 et dont elle suit la formation pendant 8 mois. A terme, cette formation lui permettra de devenir Responsable de Magasin, en fonction des opportunités qu'on pourra lui proposer.

Dans l'avenir, Anne-Claire souhaite continuer à évoluer et à progresser au sein de Phone House, « une entreprise innovante, où on peut s'épanouir humainement et professionnellement. »

Samia Chaka, Responsable Régionale des Ventes en Ile De France : 10 ans d'expérience chez The Phone House

Après un bac professionnel en comptabilité, Samia a rejoint The Phone House à l'approche de Noël, en 1999, en tant que conseillère commerciale pour un CDD de 2 mois. Accrocheuse et passionnée, elle est embauchée en CDI et devient rapidement responsable de magasin (2002).

Sa capacité à évoluer, à prendre des responsabilités, et à concilier vie professionnelle et vie familiale - elle est mariée et mère de deux enfants - sont reconnues par l'entreprise et elle intègre en 2008 la filière de développement au métier de RRV (Responsable Régional des Ventes) de The Phone House. Elle dirige aujourd'hui une équipe de 14 Responsables de Magasin.

« The Phone House m'a proposé de vraies possibilités d'évolution avec un accompagnement à toutes les étapes du parcours, ce qui a été, pour moi, déterminant », précise Samia Chaka. « A terme, j'envisage d'ouvrir mon propre magasin, avec le soutien et l'appui du service « franchise de The Phone House. »

Manuel Pinto, Responsable de Magasin de La Défense, 5 ans d'expérience chez The Phone House

Pendant ses études en informatique, à la fin de son année de licence, Manuel travaille au sein d'une boutique The Phone House dans le cadre d'un job d'été. Fêru de technologie, il est attiré par le contact direct avec les clients et passionné par la communication de l'innovation. En novembre 2004, au terme de ses trois années de licence, son diplôme d'informatique en poche, il est recruté en tant que conseiller commercial au magasin The Phone House de Saint Ouen. Quelques mois plus tard, Il est promu adjoint au magasin des Halles (Juin 2005) et devient, moins d'un an plus tard, responsable de la boutique de Nanterre.

Aujourd'hui, après avoir été responsable de plusieurs magasins en Ile de France, il est responsable du magasin de la Défense, l'un des plus importants magasins de l'enseigne.

« Je suis arrivé chez The Phone House dans une période charnière, au moment où l'entreprise s'ouvrait en grand à l'informatique mobile - les netbooks, les notebooks, les clefs 3 G... - L'entreprise m'a donné la possibilité d'utiliser mes compétences informatiques, tout en acquérant une expertise nouvelle, celle du service et du client, et la chance de pouvoir accéder très vite à des postes à responsabilité. » Manuel a maintenant le projet de devenir Responsable Régional des Ventes.

Pour plus d'informations sur les postes à pourvoir : www.jobs.phonehouse.fr

A propos de The Phone House

Avec plus de 320 magasins et 1 500 collaborateurs dans toute la France, The Phone House est le n°1 de la distribution indépendante en télécommunications en France. Grâce à son approche multimarques, The Phone House a développé une expertise unique sur l'ensemble des segments du marché des télécoms : téléphonie mobile et fixe, accès Internet haut débit, offres double, triple et quadruple play, offres duales GSM-Wi-Fi, ordinateurs mobiles et offres de services. The Phone House France est une filiale de Best Buy Europe. Fondée sur sa totale indépendance envers les constructeurs, opérateurs et intermédiaires, la stratégie de The Phone House France est basée sur la priorité donnée au client et l'impartialité du conseil.

Pour plus d'informations sur The Phone House, visitez : www.phonehouse.fr

Et venez échanger sur le blog www.generation-phonehouse.fr

Contacts Presse – 3d Communication

Ségolène Deeley – Marion Dumas

sdeeley@3dcommunication.fr - mdumas@3dcommunication.fr

49, rue Fernand Pelloutier – 92773 Boulogne Billancourt – Tel : 01 46 05 87 87