

# The Phone House

Le choix de la liberté.

## The Phone House maintient le rythme soutenu de ses recrutements

*The Phone House poursuit sa politique de développement grâce à sa croissance soutenue et demeure l'une des entreprises qui recrute le plus dans le secteur des télécoms. Après avoir embauché 500 personnes en 2008, la société maintient le rythme de ses recrutements en 2009 avec l'annonce d'au moins 500 recrutements supplémentaires.*

**Suresnes, le 2 septembre 2008** – Dans le cadre de son expansion, The Phone House, premier distributeur indépendant de solutions de convergence informatique et télécoms, annonce sa volonté de recruter 250 personnes d'ici fin 2008 et 500 personnes en 2009 : environ 75% de conseillers commerciaux, 15% de responsables de magasin et 10% de cadres pour le siège. 40% des recrutements prévus d'ici fin 2009 sont destinés à pourvoir des postes en Ile-de-France, les 60% restants concernent des postes en région.

### Aimer vendre avant tout !

Pour les postes de conseillers commerciaux, The Phone House est à la recherche de jeunes diplômés de formation Bac + 2 avec une spécialité commerce ou vente, ayant déjà une expérience significative dans le domaine du service ou de la vente, que ce soit au cours d'un stage, d'un job d'été, d'un contrat en alternance... Un premier entretien téléphonique permet de procéder à une présélection et de mesurer la bonne adhésion du candidat au projet commercial de l'entreprise. « *Chez The Phone House, nous ne proposons pas de produits en libre-service. Le conseiller commercial a donc un rôle primordial qui consiste non seulement à aller vers le client mais aussi à être à son écoute et à savoir le conseiller de façon pertinente. Il faut pour cela véritablement aimer vendre* », explique Marie-Hélène Plainfossé, Directrice des Ressources Humaines de The Phone House.

En ce qui concerne les responsables de magasin, la société privilégie les candidats de formation Bac + 2 à Bac + 4 avec une première expérience à la fois dans la vente et le management ou ayant déjà été confronté à des situations managériales. Etre responsable de magasin chez The Phone House implique en effet d'être capable de gérer un point de vente, de stimuler une équipe et d'accompagner les talents ; mais aussi de développer une marge et de fidéliser les clients en proposant des solutions sur-mesure.

### Une politique de promotion interne soutenue

Aujourd'hui, 80% des responsables de magasin et des responsables régionaux des ventes de The Phone House sont issus de la promotion interne. Les responsables de magasin sont dans leur grande majorité d'anciens conseillers commerciaux et les responsables régionaux des ventes, d'anciens responsables de magasin.

Le siège de The Phone House offre également de vraies opportunités de carrière sur l'ensemble des fonctions supports de l'entreprise : direction des ressources humaines, achats, marketing, audit, administration des ventes, relation client...

## Un parcours de formation unique

Plus de 1 000 salariés ont bénéficié d'une formation en 2007. The Phone House est une entreprise qui accompagne ses collaborateurs tout au long de leurs parcours professionnels et les aide à devenir des experts dans leur secteur d'activité.

Comment ? En leur offrant la possibilité d'obtenir des « passeports » d'intégration pour chaque poste, à l'issue d'une semaine de formation. Pour le conseiller commercial, il s'agit non seulement de découvrir l'entreprise mais aussi de se familiariser avec les gammes de produits et les offres, d'apprendre les techniques de vente, les argumentaires, etc.

Des « parcours annuels de progression » balisent ensuite les étapes du développement professionnel : actions de formation continue, entretiens de pilotage récurrents, évaluation régulière des performances qui permettent aux salariés de The Phone House d'identifier leurs atouts et leurs axes de progrès.

The Phone House dispose enfin d'un atout unique : The Phone School, une école de formation intégrée à la société, en partenariat avec des prestataires externes spécialisés dans la formation professionnelle. *« Nous proposons aux salariés motivés et désireux d'évoluer vers des fonctions managériales d'entrer à la Phone School. Nos conseillers commerciaux y sont formés pour devenir responsable de magasin et pour apprendre à diriger leur future équipe à travers un cursus de formation de six mois : chaque mois ils bénéficient d'une semaine de formation avant d'être trois semaines en magasin »*, précise Marie-Hélène Plainfossé. Les acquis de la formation sont ensuite valorisés par des sessions d'évaluation permettant à chaque participant de révéler son potentiel et de valider ses compétences. Cette qualification obtenue dans le domaine des Télécoms pourra ensuite servir de nouveau au salarié au cours de son parcours professionnel, même en dehors de The Phone House.

## Pourquoi rejoindre The Phone House ?

- Pour son ambiance stimulante qui fête les succès avec sa moyenne d'âge de 27 ans.
- Pour le sentiment d'appartenance à une société reconnue sur le marché puisque 86% des collaborateurs sont fiers de travailler chez The Phone House, selon la dernière enquête interne de février 2008.
- Pour une véritable éthique partagée par tous, celle de proposer aux clients la meilleure solution.
- Pour une rémunération stimulante et non plafonnée pour les métiers de la distribution qui comprend salaire fixe, primes et bonus, challenges commerciaux.
- Pour des formations professionnelles de qualité car plus de 1 000 salariés ont bénéficié d'une formation en 2007 (un conseiller commercial débutant est assuré de suivre au moins 9 jours de formation lors de ses deux premières années).
- Pour les possibilités d'évolution de carrière avec 80% des responsables de magasin et des responsables régionaux des ventes issus de la promotion interne.

## Comment Postuler ?

- <http://jobs.phonehouse.fr/> (CV + lettre de motivation)

- The Phone House sera également présent au Forum de Recrutement Initialis prévu le 11 septembre prochain à Paris Expo, Porte de Versailles, de 10h à 18h (Hall 2.2)
- Une journée nationale de recrutement sera organisée le 23 septembre prochain dans une dizaine de magasins The Phone House disséminés dans toute la France.

## **A propos de The Phone House**

Avec plus de 310 magasins en propre et 1 600 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 2G et 3G, téléphonie fixe, accès Internet haut débit, offres double, triple et quadruple play, offres duales GSM-Wi-Fi et maintenant ordinateurs mobiles. The Phone House France est une filiale du groupe Carphone Warehouse (coté à Londres). 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](http://www.phonehouse.fr)

Et venez échanger sur le blog [www.generation-phonehouse.fr](http://www.generation-phonehouse.fr)

### **Contacts Presse – 3d Communication**

Daniel Margato – Anaïs Choteau

[dmargato@3dcommunication.fr](mailto:dmargato@3dcommunication.fr) - [achoteau@3dcommunication.fr](mailto:achoteau@3dcommunication.fr)

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