

LES DIFFÉRENTS MÉTIERS DES DIRECTIONS COMMERCIALES

# PROXISERVE : LEADER DES SERVICES À L'HABITAT EN FRANCE

SPÉCIALISTE DE LA MAINTENANCE TECHNIQUE DES BÂTIMENTS ET DE LA GESTION DES CONSOMMATIONS, PROXISERVE APORTE AUX ACTEURS DE L'HABITAT DES SOLUTIONS INNOVANTES RESPECTUEUSES DE L'ENVIRONNEMENT POUR ASSURER LE CONFORT, LA TRANQUILLITÉ ET LA SÉCURITÉ DES GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE ET DES RÉSIDENTS. RENCONTRE AVEC ERIC PLACE, (HEC PARIS 2009, IFAG 90), DIRECTEUR DU MARCHÉ DES PARTICULIERS ET DU MARKETING



Détenue par Véolia Environnement jusqu'en 2011, Proxiserve a été repris en LBO (leveraged buy-out) par le fonds Latour Capital et par les membres du comité de direction. Une entreprise en croissance qui met son expertise au service de ses clients dans les domaines du chauffage, de l'énergie et de l'eau.

En charge du marché des particuliers, Eric Place développe le chiffre d'affaires de l'entreprise, à travers l'animation commerciale et Marketing des agences et des équipes, et recherche de nouveaux business via des partenariats et des contrats clients au niveau national. « Cette fonction couvre tous les services de la maintenance technique que l'on propose aux particuliers en direct, principalement le dépannage, l'entretien et le changement des systèmes de chauffage, les panneaux électriques et les bornes pour véhicules électriques. Je plébiscite un management direct sur mes équipes au siège avec suivi des objectifs et un management indirect sur le terrain par les résultats. »

### **CAP SUR L'INNOVATION**

« Notre valeur ajoutée c'est l'innovation. Elle nous permet de trouver des relais de croissance sur le chiffre d'affaires. À l'instar du nouveau métier d'installation des bornes pour véhicules électriques qui représente déjà quelques

millions d'euros, ou du développement de la vente de solutions de services par Internet. Nous avons ainsi créé, il y a un an et demi, le site *Easy-ballon.com* sur lequel nous vendons aux particuliers le remplacement d'un ballon d'eau chaude clé en main avec un prix affiché à l'avance, une commande passée via Internet et une installation sous 48h. Enfin, nous investissons beaucoup sur la RT2012 (Nouvelle réglementation thermique) des immeubles et la limitation des consommations d'énergie. »

### **DES MÉTIERS COMMERCIAUX EN PLEINE ÉVOLUTION**

Des nouvelles réglementations qui impactent fortement nos métiers traditionnels liés à la consommation d'énergie, la sécurité ou l'échange de données. « Nos techniciens sont désormais équipés de tablettes durant leurs interventions. Demain ils auront une puce ou des outils qui leur permettront de faire de la maintenance préventive à distance. En recrutement permanent, nous recherchons des responsables de secteur, des ingénieurs commerciaux et des responsables régionaux d'exploitation. Leur profil ? Des jeunes curieux, capables d'intégrer les différentes problématiques de nos métiers, de manier des outils informatiques et technologiques et qui ont une notion de lobbying local. »



## Son conseil ?

*« N'hésitez pas à postuler dans une Entreprise de Taille Intermédiaire comme la nôtre plutôt que dans un grand groupe. Chez nous, vous pourrez créer votre poste et y apporter des idées. L'avantage : être salarié dans une entreprise qui entreprend et être soi-même entrepreneur. »*

FB

## Chiffres clés Proxiserve

**320 M€ CA - 120 agences en France - Plus de 3000 collaborateurs - 5 directions régionales - 15 000 interventions par jour - 3 Millions de compteurs installés pour la gestion des consommations - 2 millions de logements en maintenance**