

## **Fabien Ratier d'Ageneau Group (49)** **grand vainqueur du Challenge national** **« Meilleur Commercial de l'année Tred Union »**

Cette année, le groupement national de transporteurs Tred Union s'est intéressé de près aux commerciaux avec un tout nouveau challenge qui leur était dédié. La finale de ce concours ouvert à tous les directeurs, responsables commerciaux, chargés du développement commercial et aux dirigeants des entreprises adhérentes TRED UNION a départagé les 7 meilleurs commerciaux qui devaient s'affronter dans des épreuves pratiques et théoriques. Les 3 gagnants ont été annoncés et récompensés lors du Salon Fournisseurs Tred Union le 18 octobre dernier.



**Fabien Ratier, meilleur commercial de l'année 2017**  
*Mercredi 18 octobre 2017, soirée de remise de prix Tred Union*

Fabien Ratier, responsable commercial de 40 ans chez Ageneau Group (49), a remporté le Challenge national du « Meilleur Commercial de l'année Tred Union ».

Ils étaient près d'une centaine de candidats au départ puis au terme de deux jours de compétition, **Fabien Ratier, commercial depuis 2 ans chez Ageneau Group, après 16 ans passés à l'exploitation**, a su se démarquer à travers des épreuves plus difficiles les unes que les autres. Les commerciaux en compétition se sont affrontés à travers des questionnaires de rapidité portant sur la RSE, le droit du travail et du commerce ou encore la connaissance du groupement

TRED UNION dont ils font partie. Des mises en situation pratiques, comme un entretien de vente client ou la présentation d'une soutenance d'appel d'offres fictif devant le jury, sont venues compléter ces épreuves.

« Cette compétition est une expérience enrichissante qui tire chacun des candidats vers le haut. Que ce soit à travers les épreuves complexes ou dans les échanges avec le jury, tout nous amène à nous remettre en question et à nous améliorer » souligne Fabien Ratier.

### **La fonction commerciale sous les feux des projecteurs**

Ce tout nouveau challenge permet de mettre en avant les professions commerciales qui ne sont encore pas assez valorisées au sein des entreprises de transport. « Lorsque j'étais exploitant, je n'imaginai pas à quel point la fonction commerciale était importante » confirme Fabien Ratier. « C'est suite au décès de Jean-Pierre Ageneau (ancien dirigeant des transports éponymes) en 2015, que j'ai pris mon poste de responsable commercial, » continue Fabien Ratier, « c'est donc avec beaucoup d'émotions que je lui dédicace cette victoire. Aujourd'hui je porte un nouveau regard sur cette profession pour laquelle je me suis vite passionné : les exploitants ont besoin des commerciaux et vice-versa ! ».

## **Challenge Tred Union : l'enjeu**

A travers ce nouveau challenge, TRED UNION sensibilise les commerciaux des entreprises adhérentes et leur permet de se mobiliser et de montrer leur motivation autour d'épreuves ludiques, pratiques et innovantes, tout en récompensant les plus investis et les plus compétents.

Ce challenge crée une dynamique dans les entreprises des adhérents TRED UNION et permet également de faire participer les partenaires fournisseurs.

## **Challenge Tred Union : Les gagnants**

1<sup>er</sup> Prix : Fabien RATIER (Ageneau Group) remporte un voyage pour 2 personnes aux Baléares.

2<sup>ème</sup> Prix : Alexandra GAILLARD (Altrans) remporte un week-end pour deux dans un relais château

3<sup>ème</sup> prix : Julie PERONNET (Yzeuriens) remporte une tablette android.

### **A propos de Tred Union :**

Tred Union, groupement de transporteurs français, intervient dans 4 grands secteurs d'activités : le transport de fret palettisable en lots complets et partiels, la messagerie palette, la logistique et les métiers annexes tels que l'exceptionnel, la température dirigée, le levage et la manutention.

Création en **mai 2009**, siège social à **Colmar dans le 68**

**128 adhérents - 13 000 cartes grises - 8 500 collaborateurs - 1.1 million m<sup>2</sup> de stockage - 1.6 Milliard € de CA**

[www.tredunion.fr](http://www.tredunion.fr)