RENCONTRE

Jean-Pierre Tourbez : tout pour le dynamique

RÉALISÉ PAR STEPHANIE BUITEKANT

Jean-Pierre Tourbez, Directeur commercial d'AluK © AluK

« Une boule d'énergie » : voilà comment se décrit lui-même Jean-Pierre Tourbez, qui fête son premier anniversaire en tant que Directeur commercial d'AluK. Ce jeune quadragénaire a en effet de l'énergie à revendre, qui se traduit dans son parcours, non par ce que d'aucuns considéreraient comme de l'hyperactivité, mais plutôt par une recherche constante de montée en compétences. Gros plan sur le parcours de cet hyperactif assumé.

portrait

Passer en juin à sa sortie du BAC du « jean troué-boucle d'oreilles » au costume-cravate en septembre : un contraste saisissant qui n'a pourtant pas effrayé Jean-Pierre Tourbez, lorsqu'à 19 ans, il décide de s'orienter vers un BTS Technico-commercial par alternance. « Rien ne laissait imaginer que je me lancerais dans une carrière commerciale, moi qui avait été initialement orienté vers une formation technique », précise l'intéressé. Mais sa mère croit en lui, en sa capacité à se lier facilement avec les autres et semble assez confiante sur l'avenir de sa progéniture. « Je lui ai fait confiance… et j'ai bien fait ! »

Pour cause, dès la première année de son BTS force de vente en alternance, il possède sa propre clientèle et, à l'issue de sa formation, alors que plusieurs entreprises lui proposent un CDI, Jean-Pierre Tourbez décide de rester dans celle qui lui avait fait confiance lors de son apprentissage. « C'était une structure spécialisée dans la vente de roues et de roulettes de manutention,

qui souhaitait développer ses activités BtoB auprès des hôpitaux et des Hypermarchés » précise l'impétrant. Préparation des rendez-vous, suivi de clientèle… pendant trois ans, Jean-Pierre Tourbez apprend les bases de la prospection sur le terrain. « Une expérience indispensable lorsque l'on veut faire carrière dans le commerce ».

Toujours grandir…

Pour autant, après trois ans passés au sein de cette structure, la soif inextinguible d'apprendre pousse Jean-Pierre Tourbez vers la sortie. « Un cabinet de recrutement avait remarqué mon CV sur Internet. Une entreprise spécialisée dans l'injection de pièces plastiques pour l'industrie automobile avait besoin d'un profil commercial pour gérer la relation entre les responsables de projets et les clients. J'ai saisi cette opportunité car j'y voyais une occasion de découvrir un secteur d'activité – l'automobile – et de nouvelles compétences, aux côtés d'un Directeur Commercial avec lequel je me suis immédiatement entendu », précise Jean-Pierre Tourbez.

« Grandir » (comprendre acquérir de nouvelles compétences) et vivre des relations franches et entières avec ses collaborateurs, telle est donc la motivation première de Jean-Pierre Tourbez, dont toute la carrière reposera sur cette arcane majeure. « Après trois ans passés au sein de cette structure, j'avais fait le tour de la question. Je commençais à m'ennuyer, signe chez moi qu'il faut que je passe à autre chose ».

Premiers pas dans le bâtiment…

« Autre chose », ce fut une entreprise allemande, spécialisée dans le second œuvre du bâtiment, qui lui offrit la possibilité, de relancer son développement commercial. « Cette collaboration a duré environ cinq ans. J'ai beaucoup apprécié cette mission car elle me permettait de vendre des produits plus techniques, donc plus proches de ma formation initiale. Et je ressentais aussi une certaine fierté car j'ai multiplié par deux ses résultats en deux ans ». Mais après cinq belles années de développement ce qui devait arriver arriva… le ronron guettait Jean-Pierre Tourbez…qui reprend donc ses recherches d'un nouveau défi.

Une entreprise suédoise, toujours dans le secteur du bâtiment, lui propose alors de la rejoindre. « Elle recherchait son Responsable France Nord en vue de la création d'un réseau de distribution, et désirait également confier à la personne recrutée la reprise en main de son réseau d'agents commerciaux. J'ai accepté ce nouveau défi car, pour la première fois, je me suis vu confier, au-delà de missions commerciales, du management d'équipes. Un challenge qui a satisfait mon ambition pendant trois ans, jusqu'à la constitution du réseau de distribution », poursuit Jean-Pierre Tourbez.

L'expérience VEKA…

En 2010, le coup de fil d'un cabinet de recrutement change la vie de Jean-Pierre Tourbez. « VEKA recherche son responsable technico-commercial. Je rencontre alors le Directeur des ventes, puis le Président. Deux rencontres décisives par leur sincérité et l'immédiate empathie qui se crée ». Particulièrement chargé du développement de la clientèle industrielle, Jean-Pierre Tourbez fait le tour la mission en un an. « L'ennui me guettait à nouveau… Heureusement, Marc Phlippoteau, alors Directeur des ventes, me confie le poste de Chef des ventes. Une belle opportunité que j'ai su saisir et où j'ai développé encore de nouvelles compétences ».

Puis, en 2015, Jean-Pierre Tourbez rencontre AluK. « J'évoluais déjà dans le domaine de la fenêtre. Certes, PVC et non aluminium, mais ce point n'a pas arrêté la Présidente Monde, Madame Roux, qui lui confie en 2016 le poste de Chef de marché industriel. « Lorsqu'Hélène Roux, Présidente et Jean-Luc Giroud, Directeur Général, m'ont expliqué leur projet, je n'ai pas hésité une seule seconde. Ce poste me permettait aussi de faire mes armes dans le secteur de l'alu que je découvrais totalement ».
Après un an et demi à ces fonctions, une opportunité, toujours chez AluK, se présente fin 2017: devenir Directeur Commercial. Jean-Pierre Tourbez accepte cette proposition tout en se fixant un objectif : « Faire d'AluK un gammiste majeur sur le marché, tout en conservant les avantages d'une petite structure, à savoir la proximité avec nos clients et la réactivité.
J'ai aussi le souhait de créer un nouveau segment de marché : celui du projet, car rien n'est plus passionnant que cette co-construction avec un client. C'est aussi un positionnement intéressant pour faire connaître au marché les possibilités qu'offre le groupe AluK ».
Une mission qui semble combler Jean-Pierre Tourbez, tant elle s'annonce riche en projets et en challenges.