

VITRXPERT

ÉTUDE DE CAS

Le client

L'entreprise Vitrxpert est un réseau de vitriers présent dans des entreprises et qui est en activité depuis plus de huit ans maintenant. Vitrxpert connaît une forte croissance et se démarque par ses critères de compétitivité tels que la haute sécurité, la flexibilité ainsi que la qualité supérieure en matière d'installation dans chacune des entreprises, en plus d'offrir un service impeccable. L'entreprise accorde beaucoup d'importance aux relations avec les gens et au travail collaboratif avec ses membres et partenaires. Pour Vitrxpert, l'humain est important, et cela se ressent dans ses services. L'objectif de l'entreprise est d'accompagner les clients dans leur transaction de vitres d'auto au sein de la clientèle déjà existante. Son modèle proactif le différencie des autres concurrents sur le marché; Vitrxpert se positionne dans des entreprises où les clients potentiels sont déjà présents.

L'occasion

Pierre Lévesque, PDG de Vitrxpert, mentionne que le défi principal de Vitrxpert était de comprendre les gens qui l'entourent, c'est-à-dire avec qui l'entreprise collabore et ceux avec qui elle devrait travailler. Le but ultime de cette compréhension était de procéder à une meilleure embauche, puis de travailler avec les forces de chacun pour favoriser la croissance de l'entreprise.

La solution

Le Predictive Index par Prévission Succès fait partie du quotidien de l'entreprise depuis plus de cinq ans maintenant. L'outil lui a, entre autres, permis de sélectionner les bons candidats ainsi que de favoriser une meilleure sélection de partenaires idéaux pour le réseau de Vitrxpert. L'établissement de profils aide l'entreprise à s'entourer des personnes idéales. Par ailleurs, Predictive Index appuie Vitrxpert dans la compréhension et l'analyse des forces de son capital humain pour établir des profils types de personnes sur lesquels se fonder pour favoriser la réussite. Dans un deuxième temps, l'entreprise a réalisé un exercice d'analyse des succursales avec M. Martin Foster, directeur de compte, pour identifier les membres les plus performants dans les succursales. En conclusion, l'outil Predictive Index par Prévission Succès permet à Vitrxpert d'avoir une forte croissance et de pouvoir compter sur un accompagnement personnalisé, une communication efficace et des gens passionnés.

« Le Predictive Index par Prévission Succès vaut 5 fois son investissement et, pour nous, il est un critère essentiel pour chaque partenaire futur. »



Pierre Lévesque

PDG Passionné

Tristan Galarneau

Directeur formation & Accréditation