

NEO mag'04

L'actu de Bruxelles à Tunis & de Paris à Liège

REPORTAGE

Souvenirs de Punta Cana

▶ page 8



**CONCOURS !
Bon d'achat
Media Markt**

▶ page 40

DOSSIER

**Insight Wemmel:
the place to Biz!**

▶ page 16

ÉQUIPE

**La retraite bien
méritée d'Alain**

▶ page 36

NEO
GROUP

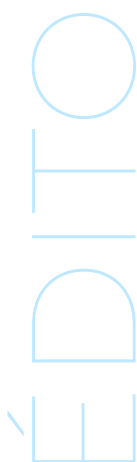
N° 04 • mars 2023

Nouveautés, perspectives, projets et challenges:

“2024 démarre en fanfare”



Neo Group online :
www.neo-group.be



A lors que nous avons déjà bien abordé le début de cette nouvelle année, il est indéniable que chez Neo Group, les rouages de l'innovation et du progrès ne cessent de tourner. Des chantiers stimulants sont en cours (bornes de rechargement, fibre avec Proximus, l'énergie en France...), et les évolutions se dessinent constamment à l'horizon, témoignant de notre engagement à rester à la pointe.

Le mois passé, nous avons eu l'occasion de récompenser nos "Tops vendeurs" de 2023 lors d'un voyage exaltant à **Punta Cana**. Cette expérience a non seulement renforcé les liens au sein de notre équipe, mais elle a également souligné la valeur inestimable de ceux qui portent haut les couleurs de Neo. C'est grâce à leur dévouement et leur excellence que nous continuons à tracer notre chemin vers de nouveaux sommets.

Parmi les nouvelles marquantes de cette période, nous saluons le départ à la retraite d'**Alain Abelis**. Son parcours chez Neo Group a été une source de "sagesse" pour nous tous, et nous lui souhaitons le meilleur pour cette nouvelle étape de sa vie.



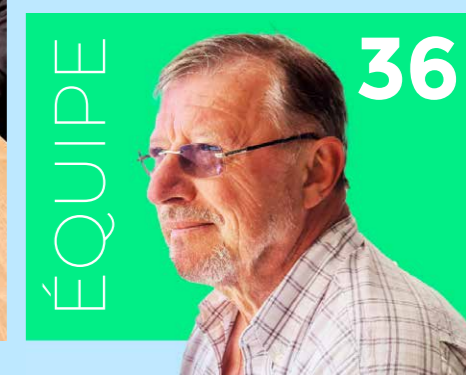
Pierre WAXWEILER
 CCO NEO GROUP
Bruno CAMAL
 CEO NEO GROUP
Max DE ROQUEFEUIL
 DIRECTEUR NEO GROUP France

Nous souhaitons aussi mettre en lumière les infrastructures de **Wemmel**, véritable porte d'entrée pour développer le marché flamand. C'est là un témoignage de notre engagement continu à élargir notre empreinte et à répondre aux besoins de nos clients dans toutes les régions du pays.

Enfin, à tous les membres de la famille Neo, nous tenons à exprimer à nouveau nos vœux les plus chaleureux pour une année 2024 riche en défis, en succès et en satisfaction professionnelle. Que chacun d'entre nous continue à apporter sa contribution unique à cette entreprise que nous construisons ensemble.

Bon travail à tous, et que cette année soit une source d'accomplissement et de croissance pour nous tous !

SOMMAIRE



QUOI DE NEUF CHEZ NEO :

En bref...

N Angélique, Nancy & Mélanie : 10 ans chez Neo Group !

Nos "trois drôles d'Admin" célèbrent déjà leurs 10 ans au sein de notre groupe : une décennie de collaboration et de dévouement quotidien. Merci à elles pour ces belles années !



Nancy Deguelde

Certains diront, au sujet de mon engagement, que j'étais pistonnée... Après quelques mois de galère, j'ai reçu un coup de téléphone de Bruno, suite à une conversation avec ma sœur, qui me demandait si j'étais toujours à la recherche d'un boulot. Je suis venue le voir un lundi, je suis restée pour observer et ne suis plus jamais repartie.

Quel est ton meilleur souvenir ?

Les team building comme Durbuy Adventure, ainsi que toutes les fêtes ou anniversaires de Neo Group.

Angélique Nicolas

Selon moi, je définirais Neo Group en quelques mots par famille, complicité, générosité, satisfaction et obstination !

Quel est ton meilleur souvenir ?

Les barbecues et les temps de midi sur la terrasse de nos anciens bureaux à Oupeye.

Mélanie Foladore

En réalité, cela fait 13 ans que je travaille avec Bruno : 10 ans chez Neo Group et 3 ans dans l'ancienne société où il travaillait. J'ai passé mon entretien d'embauche, sans savoir que j'étais déjà engagée comme "Admin" et que mes accès au programme Salto étaient demandés, avant même le début de l'entretien.

Que dirais-tu à quelqu'un qui voudrait nous rejoindre ?

Si tu as envie de bosser dans une société jeune, dynamique et en perpétuelle évolution, tu es au bon endroit !

N Un roi, deux reines...

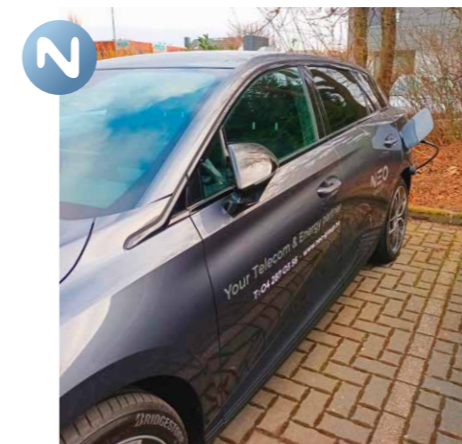
"Vive le roi Ludovic, sacré à Ans début janvier, et vivent nos reines Séverine et Aurore !"



Award!

N "Gold Partner"

Neo Tel a été récompensé à nouveau par Proximus, en se voyant décerné le prix du "Gold Partner 2023".



Objectif : 100% électrique

Neo Group verdit (encore un peu plus) sa flotte automobile avec l'acquisition de 6 nouvelles MG4 100% électriques.

Nouveau!

N Bienvenue à la Neo Sales Academy

Marvin, en quoi consiste Neo Sales Academy ?

C'est un programme de formations pour les vendeurs déjà en place chez nous. En collaboration avec les managers, je mets en place un programme de suivi : cela va de la formation produits aux formations de ventes pures, de communication, de gestion de prospections, ...

Sur quoi as-tu travaillé avec les commerciaux depuis sa création ?

Le premier mois était basé sur les "références / leads". Une technique pour que nos commerciaux soient plus autonomes et se donnent des références et leads entre eux. S'ils savent prospecter, prendre des leads et des références, ils n'ont pratiquement plus besoin de prises de rendez-vous externes. Ils savent s'auto-alimenter et alimenter les autres. Ils deviennent alors de vrais vendeurs 360°.

Explique-nous ton rôle de "Sales Coach" ?

Lors des "coachings terrains", j'accompagne chaque vendeur afin d'améliorer leurs approches et techniques de vente chez les clients. Être en clientèle avec eux me permet de déceler certaines lacunes et de pouvoir les conseiller en direct. Cela me permet aussi de détecter les formations éventuelles dont nos équipes ont besoin.

Comment les commerciaux peuvent-ils accéder à ces formations ?

Mon programme est distribué aux différents managers. Ils peuvent inscrire leurs commerciaux, selon les besoins. Quand je vais sur le terrain, je rends également un rapport aux managers afin de voir ensemble quelle formation ou programme devrait être mis en place pour nos commerciaux. Les vendeurs reçoivent le programme lors du sales meeting. Ils peuvent donc également s'inscrire eux-mêmes s'ils le souhaitent pour se perfectionner.

“ Personnalisez vos ventes ! Soyez vous-même en clientèle, ne soyez pas un robot. C'est vous le meilleur commercial du monde alors prouvez-le à votre client en étant vous-même. ”

N “Tout schuss” à Megève, avec Proximus



Début mars, Proximus emmenait nos commerciaux en téléphonie prendre de l'altitude à Megève, la célèbre station des Alpes françaises.

L'Incentive 2024 de Proximus s'est déroulée lors de trois jours intenses, à la fois très actifs et festifs. Que ce soit skis aux pieds ou avec un verre en main, nos vendeurs en téléphonie accompagnés de leurs responsables en ont profité pleinement !



INCENTIVE 2024 :

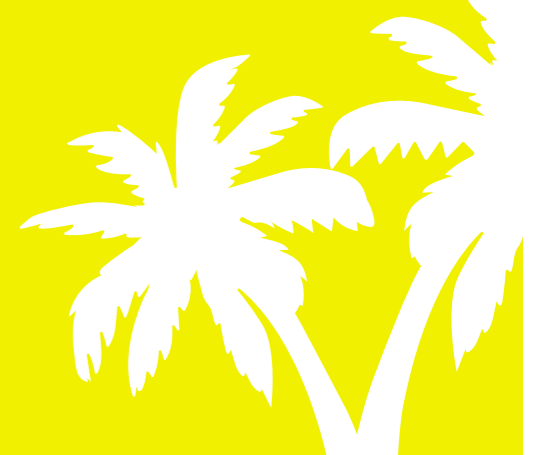
Sea, sand & sun à PUNTA CANA!



Ils n'en n'ont pas cru leurs yeux ! C'est dans un véritable petit coin de paradis que s'est déroulé l'Incentive 2024 de Neo Group en compagnie de nos "Super Sales". L'occasion pour eux de partager des moments inoubliables.



Fin février, c'est en République Dominicaine, la perle des Caraïbes, que nos collaborateurs, ont eu la chance de débarquer, motivés comme jamais ! Soleil, visites, meeting, repos et fiestas ont rythmé leur séjour paradisiaque.



Sur la magnifique plage de Bavaro, au Riu Palace Macao : 5 étoiles, grand luxe, all inclusive et adult only, les onze Super Sales ont partagé une semaine d'activités, de jour comme de nuit, entre plage et piscine, autour de buffets grandioses ou dans un des restaurants thématiques.

Certains vendeurs en étaient à leur deuxième, voire même troisième voyage *incentive*, tandis que la plupart découvraient pour la première fois cette ambiance. De leur propre aveu, rien ne manquait - à part un peu de soleil certains jours (merci Julian, notre "zwarte cat") - tous les éléments d'une expérience mémorable étaient réunis !



REPORTAGE



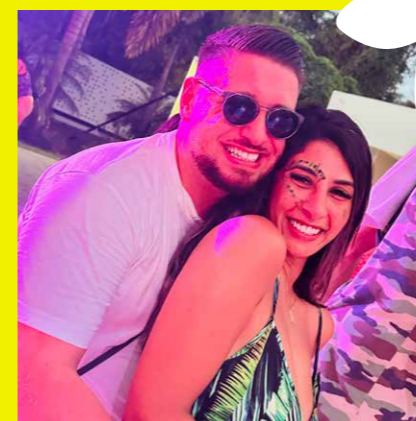
Plages de rêves à Isla Saona !



Située au sud-est de la République dominicaine, Isla Saona est une île paradisiaque nichée dans les eaux cristallines de la mer des Caraïbes. Réputée pour ses plages de sable blanc immaculé et ses eaux turquoise, elle a offert à notre équipe un beau moment de détente et de très belles photos.

Fiestas night & day aux Riu-Party

Les "Riu-Party", ce sont quatre thématiques de fêtes déjantées par semaine, au sein même de l'hôtel : les soirées Neon & White Party, et les après-midi Jungle & Pink party. C'est fou !



“ J'ai adoré l'ambiance animée et les nombreuses soirées (qui ont eu raison de mon foie)... C'était une expérience mémorable ! ”

Aya ***

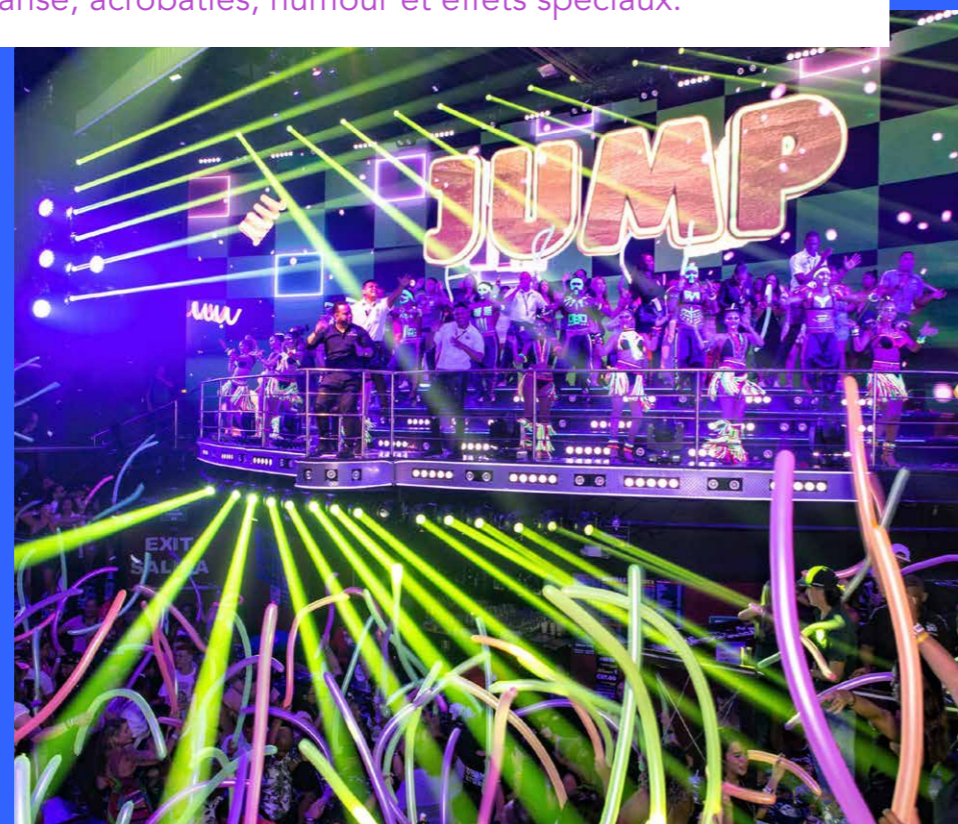


REPORTAGE

Nuit de folie au Coco Bongo



Comme il y a deux ans, au Mexique, nos "Super Sales" ont pu vivre une expérience "nightlife" inoubliable au Coco Bongo de Punta Cana. Plus qu'une boîte de nuit, c'est un véritable spectacle vivant qui marie musique, danse, acrobaties, humour et effets spéciaux.

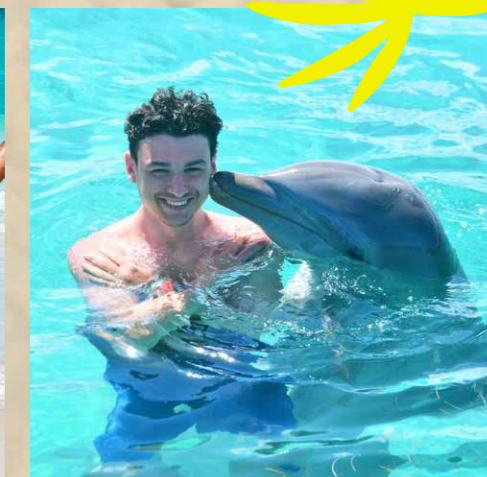


“ ... C'était un voyage de rêve, une destination que je n'avais jamais faite, et grâce à Neo, j'ai pu vivre une semaine magique... ”

Abdellah ★

Objectif 2025...

Le séjour n'était même pas encore terminé, que l'un des sujets de conversation portait sur la prochaine destination, pour l'incentive 2025. Une chose est sûre, elle vaudra la peine de vous battre pour atteindre cet objectif !



SIMON SACCO:

“Notre As de l'IT!”



Simon SACCO
RESPONSABLE IT

À la fois grand, beau et fort (en informatique)... Simon est notre super héros du numérique! Dans l'ombre des serveurs, (et entre deux urgences), il répond à nos questions...

Quel est ton parcours ?

Arrivé chez NEO en tant que support IT, pour mon premier jour dans la vie active, j'ai rapidement su démontrer que j'étais capable d'obtenir plus de responsabilités. Un an et demi plus tard, j'ai évolué au poste d'IT Manager. Cela fait maintenant 4 ans que j'exerce cette fonction.

Comment décrirais-tu une journée type ?

Pas mal d'imprévus et d'urgences. Elle dépend souvent du nombre d'idées de Bruno (jusqu'à 10 par jour). En dehors de cela, je supervise mon équipe, corrige les bugs et avance sur les différents projets en cours. Mon ressenti, c'est que la journée ne dure qu'une heure tellement celle-ci passe rapidement.



Que préfères-tu dans ton travail ?

La pause de midi (dans mon bureau bien entendu). Plus sérieusement, j'aime beaucoup le fait d'apprendre constamment, mais également de mettre en place de nouvelles choses pour faciliter ou optimiser le travail de mes collègues, d'ailleurs, j'ai hâte de vous présenter Neosales V2.

“ Mon ressenti, c'est que la journée ne dure qu'une heure... ”



Que souhaiterais-tu faciliter dans ton travail ?

Que les règles mises en place soient respectées et que les demandes et projets soient mieux préparés en amont, avant qu'ils arrivent à nous.

Peux-tu décrire ton rôle/responsabilités ?

Je me consacre à écouter les besoins de la direction et des managers, et à traduire ces exigences en solutions informatiques viables.

Mon objectif est de faciliter et d'optimiser les processus de travail pour l'ensemble de mes collègues, qu'ils soient dans le support ou dans l'équipe commerciale.

“ J'ai hâte de vous présenter l'application "Neosales V2"! ”

Quel est ton meilleur souvenir chez Neo ?



L'incentive 2022 au Mexique. Et pour ceux qui se posent la question: Bruno et Pierre n'ont toujours pas réussi à me faire boire une goutte d'alcool, même dans ce lieu paradisiaque !

Décris-nous ton tempérament avec le titre d'un film ou d'une chanson ?

Je dirais le film "SPLIT" étant donné que je traite quotidiennement avec différentes personnes et que chacune d'entre elles a sa manière d'être. J'ai appris à adapter mon discours et ma façon d'interagir en fonction de la personne qui se trouve en face de moi.



INSIGHT WEMMEL:

The place to biz!

C'est à Wemmel en périphérie bruxelloise, que se situe le second siège de Neo Group. Or, la plupart d'entre nous ne connaissent pas bien l'ambiance qui règne sur place, ou quelles sont les possibilités qu'offrent ses infrastructures... Voici tout ce qu'il faut savoir!



Quelques chiffres:

150 m²
de bureaux en open space

12 postes de travail

2 salles de réunion

1 réfectoire convivial
parking privé
terrasse

... et le bureau
de la direction

À Wemmel, l'ambiance est unique, différente de celle de Liège ! Il y a moins de passages en raison de son caractère commercial plutôt qu'administratif. Les habitués sont nos commerciaux, accompagnés de nombreux partenaires pour des rencontres ou recrutements. Les réunions avec les fournisseurs s'y déroulent également.

Quels sont les aspects marquants ?

L'ambiance : elle est très conviviale entre collègues, notamment grâce à Els, admin bilingue, qui jongle avec succès entre le dynamisme commercial, les rires de Julien et les performances de Gillian.



Elle est un peu comme une petite maman à Wemmel !

Il y a aussi **la table de ping-pong**, star des beaux jours et lieu d'échanges privilégiés. Les tournois estivaux entre commerciaux témoignent de leur esprit compétitif.

Et enfin de supers **temps de midi** : un mélange de

"haute gastronomie", de culture et de cinéma (avec des références parfois surprenantes chez certains collaborateurs). Les midis sont l'occasion de découvrir une variété de cuisines, durums, kebabs, pizzas et autres plats exotiques... Aucun doute, la multiculturalité de Neo Group est bien de mise ici !

Tarek, peux-tu nous donner quelques caractéristiques propres à Wemmel ?

Le siège de Wemmel, c'est avant tout une équipe d'habitues : Gillian, Julien, Abdellah, Els et Pierre. Et bien sûr, une ribambelle de visiteurs surprises !

Le matin, nous sommes deux, puis dix à midi (pour les durums), quatre qui s'évaporent pour une sieste revigorante l'après-midi !

*Ce sont aussi pas moins de **40 cafés** coulés par jour : 8 pour Gillian, 6 pour Tarek, 4 pour Julien, 5 pour Abdellah... le reste pour Pierre (rires) !*

*Enfin, le plus important : **6.485.932 blagues** sur une journée ! (rires)*

Tarek SEGHAR
RESPONSABLE ADMINISTRATIF
& CALL CENTER TUNIS



Julien, parle-nous de Wemmel et de son ambiance ?

J'ai grandi à Wemmel. D'ailleurs, mes parents y vivent toujours. Donc pour moi, bosser à Wemmel, c'est bosser chez moi.

Principalement, je suis ici avec Gillian, Tarek, Pierre, Abdellah, Anthony, Rayan qui nous a rejoint il y a peu et Els qui est avec nous deux jours par semaine. L'ambiance est donc très masculine (rire). Mais Els est là pour nous apporter un peu de sérieux et de féminité.

On aime bien avoir de la visite lors des sales meetings, ou quand Jona passe nous voir de temps en temps.

Julien CAVELIER
COMMERCIAL PROXIMUS



Wemmel, un emplacement stratégique



Pierre WAXWEILER
CCO NEO GROUP

Pierre, es-tu à l'origine de l'installation des bureaux de Wemmel ?

Bruxellois d'origine, je considère comme essentiel que Neo Group établisse une présence forte dans la région, mais également et surtout sur le marché flamand.

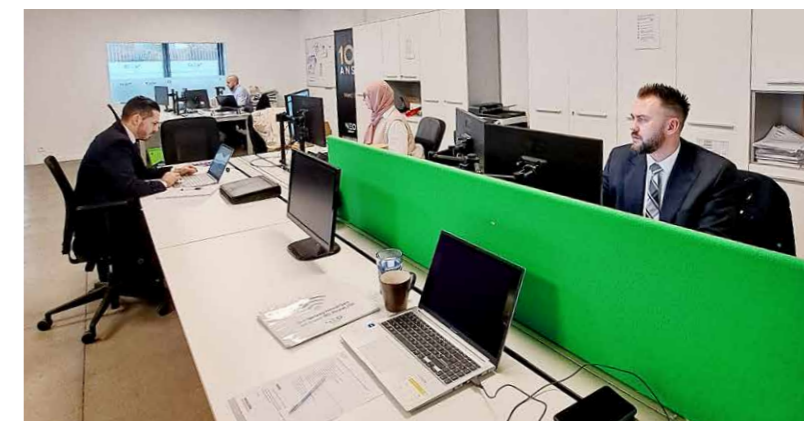
Wemmel, où nous sommes installés depuis 2015, se révèle être un emplacement stratégique nous permettant d'être pleinement actifs sur ces deux marchés importants tant en résidentiel, qu'en B2B.

Il représente notre pôle commercial bruxellois et flamand.

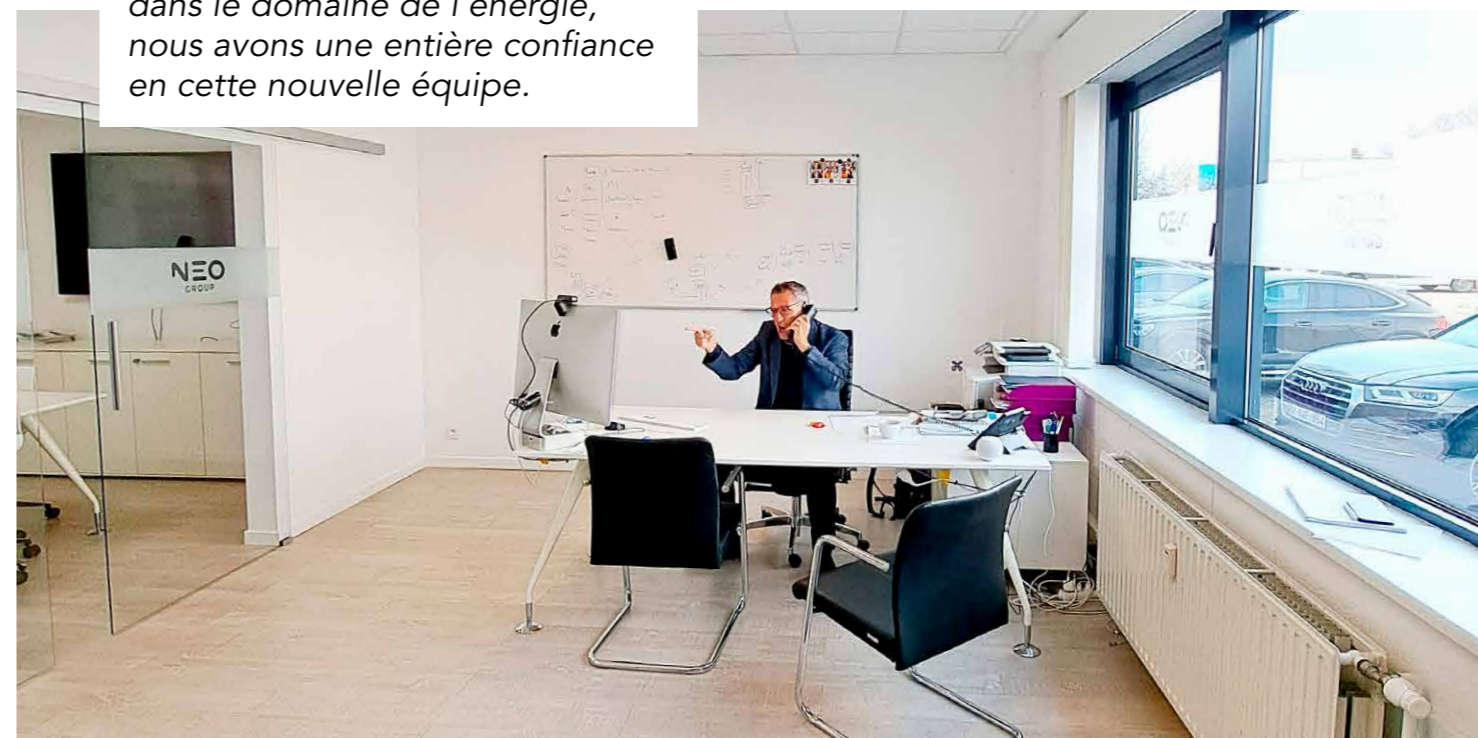
Un pari gagnant !

Depuis notre installation, le marché bruxellois a clairement évolué, notamment avec l'arrivée de Julien, qui fait partie de l'équipe depuis près de 9 ans. Être implantés à Wemmel nous offre également la possibilité d'attirer des vendeurs locaux de Bruxelles. Gillian, notre spécialiste des ventes par téléphone, travaille également exclusivement depuis Wemmel.

Notre incursion sur les marchés bruxellois et flamands a principalement débuté du côté de Proximus, cependant, nous envisageons également de développer nos activités dans le secteur de l'énergie du côté flamand. Ce défi est désormais entre les mains de Mathieu, Cédric et Rayan, nos commerciaux néerlandophones. Bien que nous en soyons encore au premier stade de notre présence sur ce marché dans le domaine de l'énergie, nous avons une entière confiance en cette nouvelle équipe.



“ Cette équipe est indéniablement géniale ! Il s'agit d'une team en or... Sachez que tout le monde est toujours le bienvenu à Wemmel ! ”



R
E
S
O
U
R
C
E
S

Wemmel, projets et ambitions



Pierre, y a t'il des projets de travaux ou d'aménagement ?

Oui, pour nos collaborateurs qui étouffent dans leurs bureaux lors des pics de chaleur, nous pensons faire installer l'air conditionné.

Abdellah et moi, par contre, nous sommes profondément attachés à la culture méditerranéenne (la sueur des beaux jours : on aime ça !).

Pierre, un mot pour l'équipe de Wemmel ?

Nous avons la chance d'avoir des vendeurs acharnés, déterminés et passionnés ! Gardez cette bonne humeur, cette ambiance de travail agréable et positive, afin de combiner travail et plaisir !

Continuez à favoriser l'entraide entre vous et le partage des connaissances. C'est l'une des forces de Wemmel.

N'oubliez pas nos objectifs ! C'est tous ensemble que nous mènerons Neo Group au sommet, que ce soit dans le domaine de la téléphonie ou de l'énergie.

Je remarque également que le retour de Punta Cana a eu un effet positif immédiat sur l'ensemble de notre équipe de Super Sales ! Je sens une nouvelle énergie et une motivation décuplée, que ce soit chez les vendeurs et les commerciaux de Wemmel ou d'Herstal ! Je suis convaincu que cela va stimuler toute l'équipe et nous permettra d'être encore plus nombreux pour l'incentive 2025.



Quelles ambitions au niveau commercial ?

Faire de notre équipe Proximus une force encore plus performante ! Et je n'ai aucun doute là-dessus. Les résultats actuels en "ME" sont exceptionnels et ils sont montés en flèche depuis février en "SE" - un grand merci à tous ceux qui y contribuent !

Platinum chez Proximus ME en 2024 on y arrivera ?

C'est envisageable évidemment grâce - notamment - à la venue de Michael Bessem qui va nous aider à compléter cet objectif.

Neo Group a tout ce qu'il faut pour atteindre le top du top ! Jonathan Wollwert s'en est fait une croisade, et je lui fais confiance car il a désormais les deux meilleurs vendeurs ME pour y arriver !

Que dirais-tu à un futur candidat qui souhaiterait rejoindre l'équipe ?

Rejoins une équipe performante, compétente, motivée et dynamique. Une équipe très amusante, sportive et festive (parfois un peu trop d'ailleurs).



“ *Gardez cette bonne humeur, cette ambiance de travail agréable et positive, afin de combiner travail et plaisir !* ”

Abdellah, quel est ton quotidien au bureau de Wemmel ?

Chaque jour, j'arpente les rues de Bruxelles à la recherche de nouvelles opportunités. À Wemmel, j'apprécie particulièrement l'atmosphère chaleureuse et drôle !

J'ai rejoint l'équipe il y a maintenant un an et demi, et j'aimerais progresser, relever de nouveaux défis et devenir incollable sur tout ce qui fait partie de Neo Group.

Abdellah EL GHANNAY
COMMERCIAL PROXIMUS



VISITE À BARCELONE :

À la découverte des bornes de demain



Les toutes dernières nouveautés et les futures technologies de la gamme Wallbox ont été présentées ce mois de février à notre équipe. La team d'Evedis lève le voile sur quelques-unes d'entre-elles. Voici un petit aperçu de leur visite...

“ Notre visite nous a permis - entre autres - de débloquer une de nos commandes qui était restée en attente jusque là... ”

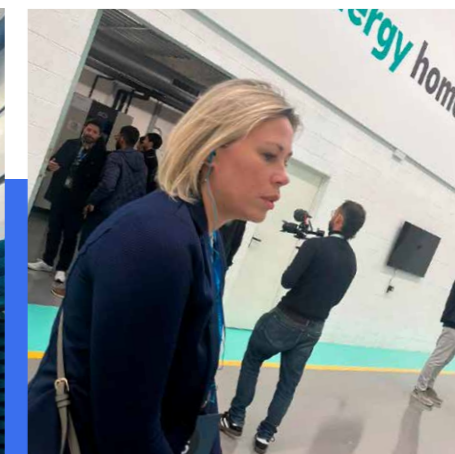


Sophie MORIAS
RESPONSABLE EVEDIS



Visite des bureaux, du labo et de l'usine Wallbox

Pierre-Philippe et Sophie ont rencontré leurs personnes de contact chez Wallbox : Clément, Mikhael et Eva. " Nous avons discuté des dernières mises à jour à venir " explique Sophie. " Ensuite, nous avons visité leur nouveau laboratoire de contrôle et de test pour les superchargeurs, capable de simuler les tensions électriques de différents pays pour résoudre rapidement les problèmes de production.



Wallbox a récemment signé un contrat majeur avec le groupe Colruyt Belgique pour plus de 200 changeurs DC, leur plus gros contrat à ce jour.

La deuxième journée nous avons visité leur usine de production et rencontré la responsable logistique. Nous avons également eu un aperçu exclusif de la nouvelle Wallbox EM4 d'ABL (bientôt disponible dans notre catalogue en version simple ou double borne).



Evedis online :
<https://evedis.eu>



NOUVEAUTÉS:

Wallbox fait le plein d'énergie!

Faisons le point sur les activités de notre équipe *Wallbox Energy* et sur les nouveautés qui font l'actualité de ce secteur, avec son responsable technique Pierre-Philippe Bouille :

Pulsar Plus Socket : La nouvelle borne de la gamme Wallbox

Un nouveau design qui rappelle la *Pulsar Max*, avec les mêmes fonctionnalités BT et Wifi, mais avec la prise socket en plus.

Cette borne sans câble pour le domicile est proposée à un prix très attractif : c'est la moins chère de notre gamme Wallbox. Disponible uniquement en noir 22kw, au prix de 610€.



Nouveau!

Un exemple d'un gros chantier

Le chantier Degotte, dans le Zoning des Hauts Sarts : c'est une installation de **6 bornes** et plus de **400m de câbles**. C'était fou, et nos installateurs ont fait du super boulot !

Quelques chiffres sur nos installations de bornes

On tourne à **25 installations**/semaine. J'aimerais passer à **30** car je vise les **3000 installations pour 2024**. Avec notre développement sur la Flandres, nous devrions atteindre cet objectif !

En 2023 nous avons installé environ **1920 bornes** c'était déjà exceptionnel mais nous pouvons faire plus encore.

“ Les nombreux retours positifs de nos clients nous font toujours extrêmement plaisir ! ”

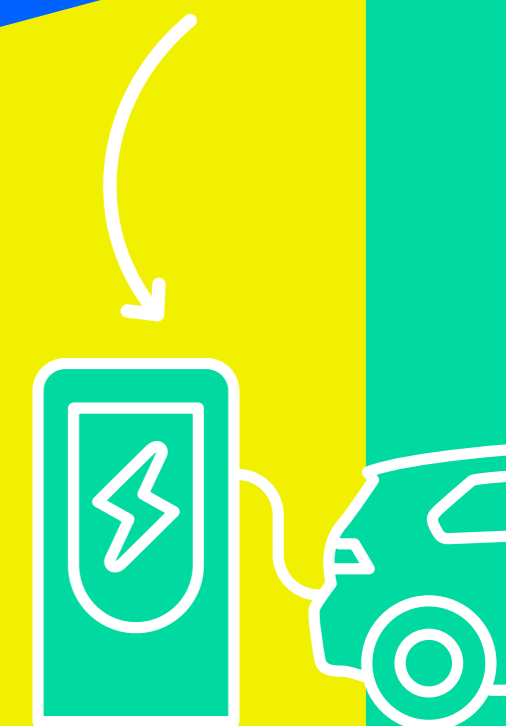


Pierre-Philippe BOUILLE
RESPONSABLE WALLBOX ENERGY

Nouveau ! “evecharge” : la nouvelle écosolution de recharge électrique

Evecharge est la propre marque de Neo Group qui va nous permettre d'**assurer la gestion des bornes et des cartes de recharges** pour véhicules hybrides et électriques.

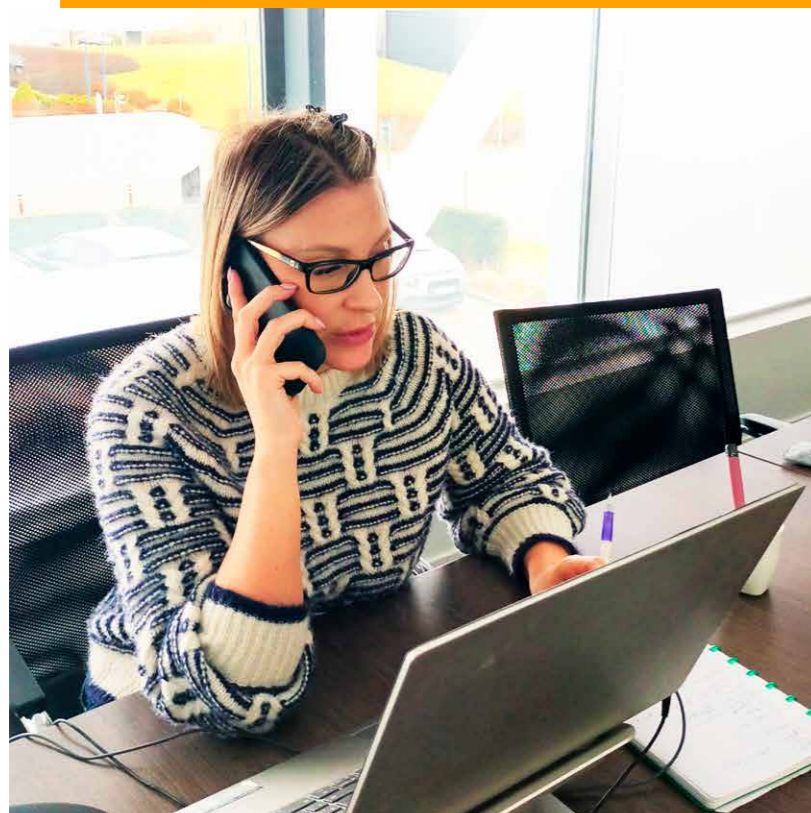
Cette solution sera beaucoup plus simple pour l'utilisateur et permettra de gérer plus facilement le *split billing* ainsi que les bornes de recharge publiques. Tout sera automatisé, pour les justificatifs des clients ainsi que pour les remboursements mensuels. Nous sommes impatients de pouvoir faire les premiers tests et de migrer nos clients sur ce nouveau système.



JOANNA CARDILLO:

Retour en force!

Joanna is back! Après un congé maternité durant lequel elle a accueilli la petite Charlize, elle revient boostée. Elle se lance dans de nouveaux défis aux côtés de nouveaux vendeurs. Elle vise des performances inédites, et surtout, que les agendas de ses équipes débordent de rendez-vous...



Quels sont les objectifs pour tes équipes pour les 6 prochains mois ?

J'ai hâte de développer et renforcer la vente de panneaux photovoltaïques, batteries, boilers thermodynamiques et pompes à chaleur ainsi que l'image de Neo Energy !

Quoi de neuf chez Neo Energy ?

Je suis ravie d'agrandir l'équipe en intégrant Joachim et Marie, mais aussi les vendeurs Wallbox Laurent, Cédric, Rayan et Mathieu qui sont donc désormais dans l'équipe hybride Neo Energy. Plus qu'une seule belle et grande équipe avec beaucoup de profils très diversifiés et intéressants.

Que penses-tu du nouveau programme Neo Sales Academy ?

Mon équipe est assez unanime par rapport à la qualité des formations de Marvin ainsi que ses coachings. Je suis persuadée qu'il peut vraiment apporter une plus value à l'équipe!



“ Je souhaiterais mettre en place plus de méthodes pour générer des leads, afin de booster mes vendeurs au maximum. ”

Qu'est ce qui t'a le plus manqué pendant ton congé ?

Au début, très difficile de laisser l'équipe et de prendre du recul... J'avais l'impression de les abandonner ! Je ne pouvais donc pas m'empêcher de suivre l'évolution de mes vendeurs et m'assurer que les ventes continuent dans les meilleures conditions.

Bruno et Pierre m'ont également manqué évidemment, mais nous sommes restés en contact durant cette période. J'étais très contente de les retrouver à mon retour. Ils m'ont d'ailleurs très bien reçue et je pense que le manque était très réciproque!

Un petit mot pour tes équipes sur le terrain ?

Je suis fière de voir le mordant avec lequel ils se battent chaque jour. Fière de voir comment ils évoluent, que ce soit les nouveaux qui doivent apprendre vite beaucoup de produits, mais aussi les anciens, qui jonglent avec les produits et maîtrisent le 360°.

Ce n'est pas facile d'être un vendeur hybride, cela demande beaucoup de connaissances techniques sur différents produits en plus évidemment d'être un bon vendeur. La barre est haute dans l'équipe! Donc même si ce n'est pas facile tous les jours, continuez à donner le meilleur de vous même

et nous continuerons ainsi à performer en 2024

Plein de belles choses se mettent en place, et nous continuerons toujours à nous adapter au contexte énergétique, qui bouge énormément depuis ces dernières années, en proposant les produits et services adaptés.

Neo Energy online :

› www.neo-energy.be

Joanna CARDILLO
RESPONSABLE NEO ENERGY

VENTE SUR INTERNET :



Morg@n , de l'autre côté de l'écran

Très prisé par la nouvelle génération, les réseaux sociaux sont un canal de vente en pleine expansion que Morgan maîtrise de main de maître !

Au retour des deux incentives qu'il a remporté, il nous explique quelles en sont les particularités et les principales qualités requises...

Morgan, quel est ton rôle exact ?

Je suis chargé de conceptualiser les publicités, aussi bien sur la partie image que sur l'accroche. Ensuite, à travers les campagnes publicitaires que nous lançons sur les réseaux sociaux, je m'occupe de promouvoir nos services Proximus.

Quel est ton parcours ?

J'ai travaillé pendant 12 ans en interne chez Proximus dans un call center. J'occupais la place de Business Expert Customer. Cela m'a permis d'acquérir de l'empathie, une écoute active des besoins et une flexibilité pour chaque cas et pour chaque client.

Une journée type, ce serait ?

Les 3C (rires) = Coucou, Café, Clope pour bien commencer la journée. Ensuite, je lance tous les programmes dont j'ai besoin pour optimiser ma journée de travail. Je suis quelqu'un de très organisé cela m'aide à pouvoir donner le meilleur de moi-même.

“ J'aime quand il y a de l'enjeu dans mon job, le challenge ça me motive ! ”

Explique-nous quelles sont les qualités d'un bon commercial sur internet ?

Tout d'abord une bonne orthographe, ensuite de la patience, une stratégie rodée également et une bonne capacité à déchiffrer le français parfois approximatif de certains clients ! (rires)

Est-ce que tu as une anecdote à nous raconter à ce sujet ?

Un client qui est venu juste pour faire état que son opérateur actuel était de loin le plus compétitif sur le marché d'un point de vue financier.

Je lui ai parié le contraire. Après quelques échanges, j'ai su attirer son attention et il a fini par signer avec moi. J'aime quand il y a de l'enjeu dans mon job, le challenge ça me motive !

Neo Tel online :
neo-tel.be/shop



Jonathan WOLLWERT
RESPONSABLE NEO TEL



NEO GROUP France :

Un début d'année **record** !

Des résultats au top et de nouvelles perspectives marquent les premiers mois de l'année de l'équipe française, Max dresse un tout premier bilan.

Comment se porte l'activité sur ce début d'année 2024 ?

Dans le prolongement de la fin 2023, la vente de contrats de fourniture BtoB de gaz ou d'électricité se porte très bien en France. Les tarifs actuels ont beaucoup baissé, de très nombreuses entreprises arrivent à échéance courant 2024, nous avons de plus en plus de contrats de renouvellement à traiter, etc, la période est favorable !

Les premiers résultats sont là : plus de 1000 clients en 2 mois sur janvier et février. Ce sont des mois records !

On parle de plusieurs changements à très court terme ?

C'est vrai. Avec Bruno Camal et Pierre Waxweiler, nous venons de mettre fin à notre contrat d'exclusivité avec TotalEnergies. C'est une révolution pour nous car nous étions partenaires exclusifs de Total depuis fin 2015 et Neo Group France a grandi uniquement avec Total !

Désormais, nous allons pouvoir proposer à nos clients d'autres offres de fourniture de gaz et d'électricité de plusieurs fournisseurs alternatifs. Vous devriez connaître les noms très prochainement...

Pour Neo Group, c'est une nouvelle approche commerciale, une nouvelle façon de communiquer, et un gros challenge pour tous les commerciaux de la Free's Team et nos structures partenaires.

“ Nous travaillons actuellement avec différents commerciaux et partenaires pour ouvrir avant l'été plusieurs agences Neo Energy. ”



Max DE ROQUEFEUIL
DIRECTEUR
NEO GROUP France



Le duo de choc :

Gaël Gobé, Office Manager et **Tahar Diaf**, Responsable du développement commercial, au siège de Neo Group France à Paris.

Est-ce un changement positif ?

Je suis persuadé que Oui !

Avec plusieurs fournisseurs partenaires, si possible complémentaires les uns les autres, les conseillers vont se sentir plus forts face aux clients et offrir des offres encore mieux adaptées aux consommations des entreprises

Notre marque commune Neo Energy en France et en Belgique va aussi être renforcée sur tout le territoire.

C'est pourquoi nous travaillons actuellement avec différents commerciaux et partenaires pour ouvrir avant l'été plusieurs agences Neo Energy à Compiègne, Nantes, Marseille et Bordeaux.

Ce déploiement vise à améliorer notre offre de proximité pour l'installation de panneaux solaires en auto-consommation et de bornes de recharges Wallbox.

On est très ambitieux !

Neo Energy
France online :

› www.neoenergies.fr

NEO CALL Tunisie :

Mohamed Ishak: l'histoire d'une belle évolution

C'est le collaborateur qu'on ne présente plus à Tunis ! De la prise de rendez-vous à manager, Mohamed nous explique son évolution, depuis 6 ans chez Neo Call.

Titulaire d'une maîtrise en sciences physiques ainsi que d'un Master en énergétique, Mohamed débute son parcours professionnel en 2010. Il a rejoint Neo Call Tunis en septembre 2018, initialement en tant que preneur de rendez-vous pour les projets Proximus et Total.

Quelques mois plus tard, il travaille également sur les projets Solar et Wall-box. Cette expérience lui a offert l'opportunité de découvrir la Belgique, d'appréhender la culture belge, et surtout d'interagir avec des professionnels pour mieux comprendre leurs perspectives.



À présent, il assume la fonction de manager de l'équipe de prise de rendez-vous, supervisant directement 14 collaborateurs : " Mon rôle principal consiste à les guider dans leur pratique de la prospection téléphonique et à les former sur les différents produits. Je trouve une grande satisfaction dans la gestion de cette équipe, car

j'apprécie tout particulièrement partager mon expérience avec mes collègues, qu'ils soient nouveaux ou anciens" explique-t-il. " Depuis mon arrivée chez Neo, l'atmosphère de travail y est toujours agréable et professionnelle, ce qui est très apprécié tant par les nouveaux employés que par les plus anciens."

“ Mon rôle consiste à les guider dans leur pratique de la prospection téléphonique et à les former sur les différents produits... ”



Sihem MATOUSSI
RESPONSABLE
NEO CALL TUNIS

Tunis, sous le signe de la fête



Le 22 décembre dernier, l'équipe de Tunis s'est rassemblée lors d'une journée festive.

L'occasion de remercier tous les membres du personnel pour son excellent travail durant l'année 2023.

NOUVEAUX COLLÈGUES:

Bienvenue!



De nouveaux collaborateurs sont arrivés récemment au sein de la famille Neo. Bienvenue et bon travail!



N Stéphanie STEENWINCKELS
Support administratif
Key Account Proximus ME



N Michael BESSEM
Commercial Proximus ME



N Singh TARANPREET
Commercial Proximus
B2C



N Séverine LEMAN
Commerciale Proximus
B2C



N Marie ANTOINE
Commerciale B2B Energie



W Wadih EL ASSAL
Électricien-Installateur



W Roland KUPPER
Gestionnaire des stocks

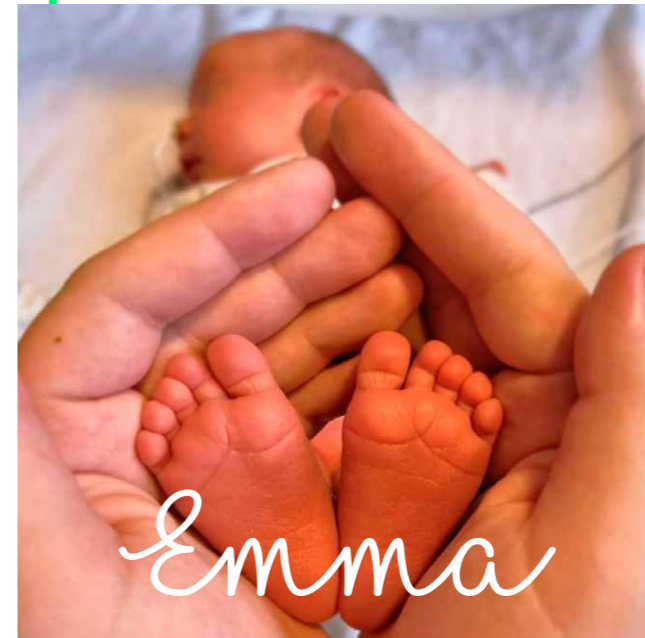


W Nathalie MOMMAERTS
Assistante commerciale
et administrative Evedis

RÉJOUISSANCES:

Félicitations!

Toutes nos félicitations à notre collègue **Rachel** (Neo Tel) qui a accueilli récemment un heureux événement au sein de sa famille. Beaucoup de bonheur à vous!



Emma (née le 23 janvier)
chez **Rachel Cervantes Nunez**

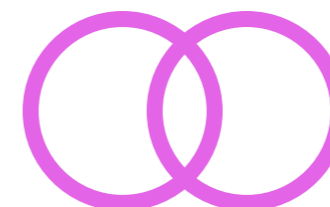
Notre petite Emma était pressée de nous rejoindre. Elle est arrivée ce 23 Janvier à 34 semaines.

Elle est encore plus belle que nous l'avions imaginé et se porte à la perfection! C'est une battante qui nous surprend de jour en jour!

Elle nous fait découvrir le plus beau rôle qui soit! Notre bébé bonheur fait de nous des parents comblés.



Tous nos vœux de bonheur à **Yasmine** (Neo Call Tunis) pour son mariage, le 22 février dernier.



ALAIN ABELIS:

Une retraite bien méritée!



Ce n'est qu'un "au revoir" nous assure-t-il... Notre Alain prend sa retraite et nous livre le récit des 5 années passées chez Neo Group.

Comment as-tu réussi à maintenir un équilibre entre vie privée et vie professionnelle tout au long de ta carrière ?

Je pense que la vie professionnelle et la vie privée sont étroitement liées. Si l'une ne va pas, l'autre ne va pas non plus.

Cela fait 37 ans que je suis avec ma femme et pour que ça fonctionne en privé tout en travaillant beaucoup, nous sommes partis en vacances très souvent. Il faut prendre soin de son privé et de son professionnel pour trouver l'équilibre.

Si tu pouvais donner un conseil à ton successeur, quel serait-il ?

C'est simple : "Tu as de la chance que Neo Group t'ai engagé, mais tu dois faire tes preuves !"



Comment envisages-tu la transition vers la retraite, et quelles sont tes envies ?

C'est simple. Je ne vais rien faire ! L'intention que j'ai avec ma femme, c'est de partir très souvent et même quitter la Belgique pour tout l'hiver, pour aller chercher un peu de chaleur et du soleil ! Profiter de la vie, tout simplement.

**“ Je ne vais rien faire !
... Profiter de la vie,
tout simplement. ”**

Peux-tu nous partager une expérience mémorable ou une anecdote marquante ?

Quand je suis arrivé dans le département Fleet, j'avais comme collègue Alessandro, un super gars ! C'est avec lui que j'ai eu mes plus gros fous rires. Une personne exceptionnelle.

Quels ont été tes collègues les plus proches ?

Commençons par le début : Daniel, Steven & Simon, depuis presque plus de 4 ans... Que du bonheur. C'est un peu grâce à eux que j'ai pu tenir aussi longtemps. Puis le département fleet, avec Salvo et Lio ou j'ai retrouvé la même ambiance qu'avec les IT. Ce sont des gens fantastiques et qui me manqueront énormément...



Professionnellement, quelle est la devise qui te définit le mieux ?

Aime ton travail et chéri tes collègues.

Quels sont les aspects du travail chez Neo Group qui t'ont le plus passionné au fil des ans ?

Dans le facility & fleet, chaque journée est différente. Il n'y a aucune lassitude et il nous tombe quelque chose dessus tous les jours. Ça change sans arrêt et c'est au final assez agréable !

Qu'est-ce qui te manquera le plus chez Neo Group ?

Franchement, tout le monde. Toute l'équipe Neo ! Vous n'imaginez pas le bien que ça fait de travailler avec des jeunes ! Enfin peut-être un jour...



Petit mot de la fin :

“ Coucou à tous, je tenais à vous dire que j'ai vraiment eu de la chance de travailler plus de 5 ans avec vous. Maintenant que j'arrive à l'automne de ma vie, après plus de 50 ans de travail, je pense que je devrais arrêter. Quoique... On ne sait jamais dans la vie !

Ne soyez pas tristes, je ne pars pas en maison de repos et je viendrais vous faire un petit coucou entre 2 voyages !

Bonne merde à tous et n'oubliez pas de travailler beaucoup pour payer ma toute petite pension (rires).

Bises à tout le monde ! ”

SAVE THE DATE :

Ça bouge chez Neo!

À

l'image de l'année passée, 2024 démarre en fanfare, avec plusieurs activités et projets à retenir...

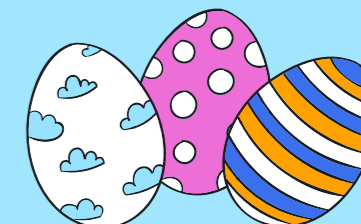


AGENDA

KARTING
ÉPREUVES
PARCOURS



PAINBALL
BOWLING
REPAS



Préparez-vous à l'aventure de l'année !

› 30 MARS 2024

Direction Mons : épreuves (de survie), parcours sportif, bowling, paintball et karting attendent nos équipes "support", lors d'une journée palpitante qui se terminera autour d'un bon repas. Plus que quelques jours de patience, rendez-vous en pleine forme ce **samedi 30 mars** !

Les cloches arrivent...

› PÂQUES 2024

Surveillez bien vos bureaux : le largage des œufs en chocolat va bientôt débuter !

› 18 AVRIL 2024

Bonne fête aux secrétaires & assistantes

Chaque année, Neo Group met à l'honneur les secrétaires et assistantes en les remerciant pour leur dévouement tout au long de l'année !



Neo Group souffle ses 11 bougies !

> 14 JUIN 2024

Comme chaque année, au mois de juin, Neo Group célèbre son anniversaire de manière conviviale, en compagnie de toutes ses équipes. Cette année, la date à réserver absolument pour ne pas manquer cet événement est fixée au **vendredi 14 juin !**

(Une invitation contenant toutes les informations utiles vous sera envoyée ultérieurement).



NEOmAG'05

> JUIN 2024

Le second numéro de l'année sortira **fin juin**. Il reviendra sur nos activités d'équipes, les moments clés de l'entreprise, le onzième anniversaire de Neo Group, ...

Concours !

Félicitations à : **Gaël Gobé**

... qui a remporté le panier garni qui était mis en jeu dans le Mag'O3 !

Répondez à 3 questions et tentez de remporter un bon d'achat **Media Markt** (valeur: 50 €)

À vous de jouer : via le lien ci-dessous, ou en scannant le QR-code ci-contre :

<https://us21.list-manage.com/survey?u=f9b96cdf45fe08d8c48465850&id=cf2617a629&attribution=false>



Envie de revoir un ancien Mag ?

Nos anciens numéros sont désormais "online" !
Retrouvez-les sur notre site, rubrique intranet :

> <https://neo-group.be/neo-mag/>