



Béatrice BAGNE_RECTO VERSO

Tout feu, tout flamme !



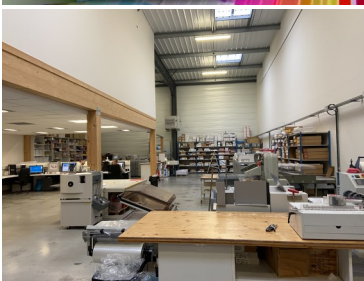
« Grâce à la motivation et l'envie, on peut tout apprendre », tel est le crédo de Béatrice. Sa vie professionnelle en est la preuve !

LE SERVICE CLIENT DANS LA PEAU

BTS Tourisme en poche, **Béatrice** commence sa carrière dans une Agence de Voyages à Lyon, un domaine qui la passionne. Mais l'agence affronte des difficultés et envisage une fermeture. En attendant de trouver un nouveau poste, Béatrice propose alors ses services dans un **magasin de services de reprographie**. Sur le terrain, elle y apprendra rapidement le métier : le grammage papier, les modes d'impression, les tirages de plans, les encres, les devis, le service après-vente... elle s'investit à fond et décroche un CDI au bout de 6 mois. Sensée être provisoire, cette période va durer ... 16 ans ! 16 années aux côtés du propriétaire **M. LAGNAU** qui lui accorde toute sa confiance et lui délègue l'ensemble des missions du magasin.

Et ça tombe plutôt bien, car Béatrice maîtrise déjà à merveille les métiers du service ! **Fille de pâtissier et de commerçants**, dès son plus jeune âge, Béatrice a aidé ses parents dans le Café-Restaurant familial : de la pluche à la plonge, en passant par la réception et le service en salle, elle a développé très tôt le sens de l'accueil et du service avec une **énergie et un dévouement sans faille**.

« Dans ma jeunesse, cette période n'a pas toujours été simple mais elle est restée pour moi une belle école de la vie ! Mes parents m'ont appris la valeur du travail et de l'argent. Ils m'ont transmis l'art de recevoir et de fidéliser une clientèle en respectant chaque individu. Pour nous, le respect était au cœur de toutes relations ».



VIRAGE B TO B

En 2005, Béatrice profite du départ en retraite de son patron pour trouver un poste moins sédentaire. « *Je voulais travailler davantage en B to B et élargir mon offre produits* ». Chez **RECTO VERSO REPRO**, elle prend le poste de commerciale. Dans cette entreprise à taille humaine et à l'offre plus diversifiée, elle découvre et développe une **clientèle de TPE, PME et Collectivités** (Industrie, laboratoires, collectivités, artisans, grands comptes sans oublier les auto entrepreneurs et les professions libérales).





Béatrice BAGNE_RECTO VERSO

Tout feu, tout flamme !



RECTO VERSO REPRO

Béatrice BAGNE

Responsable Commerciale

bbagne@rv-repro.fr

04 37 59 81 71
06 03 49 89 37

1306 Chemin des Molières
69210 Lentilly

2020, L'ANNÉE DE TOUS LES POSSIBLES !

En 2019, RECTO VERSO est repris par **Claude Valley**, un de leurs partenaires, qui dirige l'Imprimerie familiale à Lyon 3eme. Ce mariage renforce le niveau de technologie proposé : de la reprographie, du numérique à l'offset en passant par la PAO, des petits aux grands tirages, **RECTO VERSO REPRO** consolide ses forces : diversité, réactivité & conseil.

Au-delà des flyers, cartes de visite, affiches, calendriers, agendas, carnets autocollants, papier entête, enveloppes, plaquettes commerciales, étiquettes adhésives, classeurs, chemises à rabats, fiches techniques, dépliants... Des services dédiés à la mise sous plis tous formats et à l'envoi de mailing sont proposés.

UNE CHAÎNE GRAPHIQUE SOUS CONTRÔLE

et sous le regard attentif de **Claude Valley**...

- * **L'opérateur-atelier** gère la chaîne graphique, l'impression et le façonnage.
- * La **comptable** à mi-temps assure la gestion administrative et la facturation
- * La **commerciale** gère les clients, rédige les devis, assure les livraisons mais aussi aide à la production !
- * Ce mois-ci, un nouvel **opérateur PAO** vient renforcer l'équipe très polyvalente !

SON SECRET

Béatrice garde un excellent souvenir de l'équipe de football féminin qu'elle fréquentait adolescente. *« C'est un sport qui forge l'esprit d'équipe, la solidarité, la prise d'initiatives. Aujourd'hui, même si ce n'est pas mon Entreprise, je travaille comme si... J'entretiens d'excellents contacts avec mes clients -anciens et nouveaux- car j'apporte un véritable conseil, je prends le temps, j'échange et je les livre souvent ; ce qui me permet de garder le contact ».*

POURQUOI L'APADLO ?

« J'ai rencontré Bernard Crouzet il y a une 15aine d'année ! J'ai adhéré pour me constituer un réseau de proximité et depuis 2 ans, je suis membre du Bureau. J'apprécie la simplicité des échanges ; on ne parle pas automatiquement de business, on a des échanges plutôt amicaux qui fatalement peuvent déboucher sur des échanges commerciaux... Mais pour cela, il faut être patient ; j'ai mis 1 à 2 ans pour commencer à travailler régulièrement. La confiance a besoin de temps ».