

Thème 2 – Une diversification des espaces et des acteurs de la production Les métiers de la Géographie – Élisabeth, commerciale dans l'import

> p. 145

L'interview complète d'Élisabeth

Élisabeth : commerciale dans l'import

a. Ses études

Que vous ont apporté vos études de géographie dans votre vie professionnelle ?

Élisabeth : Quand je dois vendre un café d'une région particulière, j'ai les outils pour parler de l'influence de cette région sur ce café. Le concept de terroir est un bon exemple : il permet de parler d'un lot de café spécifique de manière assez complète. La géographie m'aide à replacer un café dans son contexte et à tenir un discours de vente enrichi et imagé.

Que vous apportent au quotidien vos années d'études en « classes prépas » ?

Élisabeth : Les classes préparatoires m'ont tout d'abord aidé à pouvoir travailler beaucoup et même à apprécier le fait de travailler, chaque matière éveillant la curiosité, l'esprit critique et donnant de la profondeur aux connaissances. Des capacités de travail importantes sont très utiles en début de carrière où il faut prouver son utilité à l'entreprise. C'est d'autant plus le cas dans une entreprise à ses débuts car chaque employé supporte une charge de travail considérable et des tâches variées, ce qui demande une forte adaptabilité. Les classes préparatoires fournissent cette adaptabilité et des méthodes de travail et d'analyse, une structure à la réflexion fort utile à des situations très concrètes de la vie professionnelle.

Que vous apportent au quotidien vos années d'études à l'université ?

Élisabeth : L'Université approfondit les savoirs dans la branche choisie et permet d'acquérir un vocabulaire précis qui donne des repères dans la vie professionnelle. Dans mon cas, les meilleurs exemples sont les notions de terroir, les labels de certifications d'origine et ce qu'ils impliquent...

b. Son métier

Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Élisabeth : The Coffee Quest a été créée par trois Néerlandais qui avaient déjà de l'expérience dans la recherche de cafés (le « sourcing ») et leur exportation. Un des fondateurs gère un bureau d'export, de sourcing et une usine de transformation des grains à Medellin (Colombie). Il est à la tête d'une petite équipe de 6 personnes. À Amsterdam nous sommes une équipe de trois : deux fondateurs et je suis la première employée. Nous importons du café directement d'Afrique (Éthiopie, Cameroun) et d'Amérique latine (Colombie, Brésil, Guatemala, Salvador, Nicaragua, Costa Rica). Chaque import se fait avec le moins d'intermédiaires possibles afin que les producteurs soient rémunérés de manière juste : il s'agit de maintenir une relation de confiance avec nos partenaires dans les pays d'origine.

À quoi ressemble une journée type dans votre métier ?

Élisabeth : Je réponds aux mails des clients sur la logistique et les lots de café achetés. J'assure le suivi des comptes clients en identifiant leurs besoins, en cherchant le café le plus adapté. Je peux aussi leur envoyer des échantillons et planifier avec eux des rencontres lors de voyages et de salons. Mon travail consiste aussi à mettre en place une stratégie de vente et de marketing suivant les différentes récoltes de café ce qui implique de participer, de temps en temps, à la vérification de la qualité du café lors d'une dégustation !

Quelles sont, selon vous, les qualités requises pour l'emploi que vous occupez actuellement ?

Élisabeth : Mon métier demande de l'adaptabilité car il faut souvent trouver des solutions par soi-même. Il nécessite aussi de la ténacité et de grandes capacités de communication et d'écoute afin de comprendre le type de café que le client recherche. Bien entendu, il implique aussi une véritable passion pour le monde du café et le produit lui-même ainsi qu'une forte conviction dans le développement d'un commerce plus équitable.

Quels sont les aspects de votre métier qui vous plaisent le plus ?

Élisabeth : Le café est un produit passionnant qui fait découvrir des territoires et des cultures variés. À cette passion s'ajoute l'enthousiasme de relever le défi quotidien de réaliser des ventes, de structurer et faire grandir une entreprise. Être commerciale c'est aussi échanger quotidiennement avec des clients et partenaires commerciaux. Il en résulte un enrichissement sur le plan des connaissances aussi bien que sur celui du réseau professionnel ce qui s'avère aussi bénéfique dans l'avancée d'une carrière.