

SANDRINE OUCHÈNE

CONSEILLÈRE DE BEAUTÉ

RENCONTRE AVEC SANDRINE OUCHÈNE, CONSEILLÈRE DE BEAUTÉ AURIÈGE À TOULOUSE. ELLE NOUS DÉVOILE SON PARCOURS ET NOUS FAIT PARTAGER SES PROJETS AVEC L'ENTHOUSIASME ET L'ENGAGEMENT QUI LA CARACTÉRISENT.

Pouvez-vous nous raconter le démarrage de votre histoire avec Auriège ?

“ J’étais cliente Auriège depuis sept ans. J’ai connu la marque grâce à ma mère qui, elle, est cliente depuis vingt ans ! J’adorais me rendre aux ateliers qui avaient lieu tous les deux mois environ. Progressivement l’idée m’est venue, que je pourrais peut-être, moi aussi, animer mes propres ateliers.

Quelles sont les raisons qui vous ont donné envie de vous lancer comme Conseillère de Beauté ?

J’ai attendu d’avoir un peu de disponibilité, et quand ce moment est venu, j’ai réalisé que ce serait l’occasion idéale d’avoir un complément de revenu grâce à Auriège. J’ai commencé avec un objectif raisonnable, j’ai été très bien formée et parfaitement encadrée, donc tout s’est mis en place facilement. Pour me constituer mon premier fichier clients, j’ai beaucoup travaillé avec les urnes. J’en déposais une ou deux par mois et ça a très bien fonctionné. J’étais lancée.

Par quoi avez-vous été séduite ?

Par le relationnel que cette activité implique. Apporter du bien-être à mes clientes est une priorité pour moi. En atelier, on ne regarde pas les chiffres, on veut surtout donner du bonheur, créer une parenthèse dans la vie des femmes, leur apporter quelque chose d’humain. Grâce à ma responsable, Danielle Jérémie, j’ai découvert le partage. Au cours de ces réunions, on ne parle pas que de cosmétiques donc on rentre un peu dans l’intimité de la vie de chacune. Il y a même des amitiés qui naissent grâce à nos ateliers. Le fait d’être cocoonée aide à lâcher prise et à s’ouvrir aux autres.

Que vous apporte cette activité complémentaire ?

J’ai beaucoup pris confiance en moi ! En tant que Conseillère de Beauté, on ne peut pas raconter n’importe quoi, on est obligée de maîtriser son sujet de A à Z. On acquiert donc des compétences dont on peut être fière. On apprend également à maîtriser certains leviers de la communication parce



que parler devant l’autre, c’est la meilleure école ! Ces ateliers sont des moments de bonheur pour mes clientes comme pour moi-même. Et je suis tellement satisfaite de la transformation qui s’opère en elles !

Comment vous voyez-vous évoluer au cours des deux prochaines années chez Auriège ?

J’aimerais me projeter à long terme dans mon activité de Conseillère de Beauté et travailler à plein temps pour Auriège. L’idée de devenir une future responsable d’équipe me plaît beaucoup. Je le prends comme un tremplin pour changer d’activité en douceur. L’acquisition des compétences se fait progressivement car il y a régulièrement des formations. Je suis libre de mes plannings tout en sachant que ma responsable est là, à tout moment, pour m’épauler. Cette complicité est précieuse et rassurante.

Que comptez-vous mettre en place pour devenir responsable ?

Mon objectif est de parvenir à développer mon chiffre et à recruter des futures conseillères. Le recrutement est essentiel. Avant de commencer chaque atelier, je présente la société, les différents métiers, j’explique comment cela fonctionne et quel est le modèle. Même si elles connaissent très bien la marque, je passe toujours par cette étape. Les futures conseillères sont déjà dans nos ateliers, il faut donc leur donner envie de nous rejoindre et les aider

à se projeter, sans jamais être insistante. C’est un travail qui, à mon sens, doit se faire dans le temps. Petit à petit l’oiseau fait son nid. Je travaille aussi sur la fidélisation clients et je suis persuadée qu’elle passe par une bonne préparation hôteesse. Un atelier au cours duquel tout se passe bien au point de vue de l’organisation, c’est la base de la fidélisation. Chacune d’entre nous est détendue et profite de l’instant présent. C’est la garantie de voir nos clientes revenir ! //