

UN LIVRE DE DÉCOUVERTE AB

POSTE À LA COMMISSION

UNE HISTOIRE AB/DL



EDNA E ROBSON

Poste à la commission

Poste à la commission

par
Edna E Robson

Première publication : 2026

Droits d'auteur © AB Discovery Books 2026

Tous droits réservés.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération, transmise sous quelque forme que ce soit, par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur et de l'auteur.

Toute ressemblance avec une personne, vivante ou décédée, ou avec des événements réels est une coïncidence.

L'auteur peut être contacté en écrivant à

infantc@yahoo.com

Titre : Poste à la commission

Auteure : Edna E. Robson

Rédacteurs : Michael Bent, Rosalie Bent

Éditeur : AB Discovery

© 2026

www.abdiscovery.com.au

Contenu

Chapitre un	5
Chapitre deux.....	10
Chapitre trois	16
Chapitre quatre	20
Chapitre cinq.....	24
Chapitre six.....	27
Chapitre sept.....	32
Chapitre huit	36
Chapitre neuf.....	40
Épilogue	46

Chapitre un

En feuilletant le journal, je sentais mon angoisse monter à chaque page. Mes recherches d'emploi sur internet n'avaient rien donné, et je me suis dit que consulter la rubrique emploi des journaux locaux pourrait s'avérer fructueux. Cela faisait trois mois que j'avais perdu mon poste chez Green Recruitment, et la maigre indemnité de licenciement que j'avais reçue s'épuisait dangereusement. Sans aucune économie, je savais pertinemment que je devais trouver de l'argent rapidement, sous peine de perdre mon appartement et tout ce pour quoi j'avais tant travaillé. Ce n'était pas la première fois en 53 ans que je me demandais où j'avais bien pu me tromper à ce point. La plupart des hommes de mon âge avaient une famille, une compagne aimante, un emploi et des économies. Je n'avais rien de tout cela.

Au fil des ans, j'ai eu plusieurs occasions de trouver le bonheur en couple, mais rien n'a jamais fonctionné. Avec le recul, j'ai toujours eu le sentiment que la femme avec qui j'étais à ce moment-là n'était pas faite pour moi. Mon attirance pour les femmes fortes était la principale cause de l'échec de toutes mes relations. En tournant une page, mon regard a été attiré par une annonce plutôt colorée dans la rubrique des offres d'emploi commerciales.

Une petite entreprise a besoin d'un responsable des ventes pour l'aider à lancer de nouveaux produits sur le marché.

Les avantages comprennent un système de commissions attractif, des congés payés, une assurance maladie privée et une participation à un régime de retraite. Des prospects vous seront fournis et le poste inclura la participation à des séminaires et des déplacements commerciaux à travers le pays.

Poste à la commission

Si vous êtes intéressé(e), veuillez envoyer votre candidature à salesstaff@LBU.co.uk

Une recherche rapide sur internet n'a rien donné concernant une entreprise nommée LBU, ce qui a encore plus attisé ma curiosité. Plein d'enthousiasme, j'ai rédigé une lettre de motivation, l'ai jointe à mon CV et l'ai envoyée par courriel à l'adresse indiquée.

Quelques jours plus tard, en consultant mes e-mails, j'ai vu que j'avais reçu une réponse de LBU. Ils m'invitaient à un entretien le lendemain à Watford, dans le Hertfordshire. Même si c'était un peu loin de chez moi, dans le Surrey, ce n'était pas le trajet idéal pour le travail, mais c'était la première réponse positive que j'avais reçue depuis longtemps, après de nombreuses candidatures, et j'étais désespéré. Alors, le mardi 4 à 14 heures, je me suis retrouvé dans un immeuble de bureaux, vêtu de mon plus beau costume, attendant de rencontrer l'équipe de recrutement de LBU.

La réceptionniste m'a accueilli et m'a invité à m'asseoir sur la chaise à proximité, en m'indiquant que le chef de rayon viendrait me rencontrer très prochainement.

J'ai jeté un coup d'œil à la réception pour essayer de comprendre de quel genre d'entreprise il s'agissait, mais toutes les publicités et les affiches semblaient être pour une société appelée Little Uns et présentaient des images de bébés et de jeunes enfants en couches, ou simplement des photos de couches. Distracte un instant, je n'avais pas vu la superbe blonde qui s'approchait et me tendait la main.

« Hum », toussa-t-elle pour attirer mon attention.

Levant les yeux, je me suis immédiatement excusé : « Je suis vraiment désolé, j'étais à des kilomètres de là, je m'appelle Dan », et j'ai tendu la main pour serrer celle de la dame.

« Abby Jones », dit la blonde avec un fort accent écossais. « Je suis la responsable de la nouvelle section LBU de l'entreprise. Enchantée de faire votre connaissance. »

Poste à la commission

J'ai répondu à son invitation, et Abby m'a demandé de la suivre à son bureau pour l'entretien. J'ai eu l'occasion de l'observer pendant la courte montée des escaliers et j'ai réalisé que cela faisait longtemps que je n'avais pas été en compagnie d'une telle beauté. J'estimais son âge à une quarantaine d'années. Elle avait l'assurance de quelqu'un qui savait que ses yeux bleus et ses jolis traits plairaient à la plupart des hommes, et elle portait sa silhouette athlétique avec une grâce naturelle.

Ce n'est que lorsqu'on m'a demandé de m'asseoir dans le bureau où nous étions entrés que j'ai réussi à sortir mes pensées de leur torpeur.

« Alors, William, j'ai lu votre CV, et même si vous n'avez pas d'expérience dans le domaine que nous recherchons, vos résultats de vente semblent parler d'eux-mêmes. »

« Merci », ai-je répondu, « j'aime à penser que je peux me débrouiller pour vendre n'importe quoi et que je ferai tout mon possible pour conclure la vente. »

« Eh bien, permettez-moi de commencer par vous présenter brièvement notre entreprise et ce que vous vendrez dans le nouveau rayon. Little Uns a été fondée par Mary Reeves au début des années 80 et est rapidement devenue la référence en matière de couches jetables pour bébés au Royaume-Uni. »

« Au fil des ans, nous nous sommes diversifiés dans de nombreux domaines, notamment les sous-vêtements de protection et autres articles pour bébés, et cette année, nous nous apprêtons à lancer notre prochain produit sur le marché. Little Big Uns est une gamme de couches jetables pour adultes, en fait une version plus grande de notre produit pour bébés le plus populaire. »

J'ai haussé les sourcils, n'ayant jamais entendu dire que les adultes avaient besoin de couches.

Voyant mon air surpris, Abby poursuivit : « L'idée d'une version pour adultes nous est venue après avoir agrandi notre plus grand modèle pour tout-petits. »

« Il semblait que cette taille était épuisée sur le site web de Little Uns , et on nous demandait sans cesse si nous pouvions en

Poste à la commission

fabriquer une version encore plus grande pour convenir à un adulte.
»

« Partant d'une étude montrant qu'en raison du vieillissement constant de la population, le marché des solutions contre l'incontinence adulte est en pleine expansion, nous avons décidé de lancer LBU et de voir où cela nous mènera. »

J'ai acquiescé tandis qu'Abby poursuivait : « Donc, ce que je recherche, c'est quelqu'un qui puisse vendre notre nouveau produit directement à des groupes de discussion, puis éventuellement aux supermarchés et aux grands magasins du Royaume-Uni. »

D'une voix pleine d'assurance, j'ai répété ce que j'avais affirmé précédemment : j'étais certain que ma technique de vente me permettrait de tout vendre.

« Bien », dit Abby, « mais sachez tout de même que, pour commencer, la majorité des groupes de discussion que nous visiterons seront composés de femmes. Cela vous pose-t-il problème ? »

« Absolument aucun », ai-je répondu.

« Et que l'équipe ici présente et lors de vos déplacements commerciaux est également composée majoritairement de femmes.
»

J'ai secoué la tête à nouveau.

« Excellent. Parlons rapidement de vous, de votre salaire et de vos avantages sociaux, et si tout est en ordre, je vous présenterai le produit que vous vendrez. »

Pendant les 20 minutes qui suivirent, Abby me questionna sans relâche sur mes emplois précédents, ma vie personnelle et mes ambitions.

Le salaire était un peu inférieur à ce que j'espérais, mais la commission sur les ventes était très élevée, et forte de ma confiance en mes capacités de vente, j'ai accepté avec plaisir le poste qu'Abby me proposa.

Nous nous sommes serré la main, et j'ai cru que c'était tout.

Abby s'est excusée et a quitté le bureau pendant dix minutes. À son retour, elle est entrée dans la pièce avec un sourire. « Bienvenue