



## DECEUNINCK AU PLUS PRÈS DES ATTENTES DE SES CLIENTS

Deceuninck met les attentes de ses clients au cœur de ses préoccupations et permet à chacun de bénéficier rapidement de réponses spécifiques adaptées. Sa force commerciale, et les services « supports » tels que la R&D, le marketing/communication, et le plateau commercial sédentaire sont bien organisés pour cela.

Plus étoffée, l'équipe commerciale se divise en deux unités dédiées chacune à un domaine d'activité : LES PROFILÉS DU BÂTIMENT pour l'une et la MENUISERIE / FERMETURE pour l'autre.

### UNE ÉQUIPE « TERRAIN » DÉDIÉE AUX PROFILÉS DU BÂTIMENT

Sous la direction d'Hervé Pelé, elle couvre l'ensemble de la France et a à cœur de faire connaître les solutions Deceuninck pour les bardages, les lames de terrasse et les profilés de sous-toiture.

Arnaud Madani, délégué technico-commercial de la région Sud-Ouest, met l'accent sur l'aspect « efficacité renforcée » auprès de ses clients, lié à cette nouvelle organisation. Plus présent physiquement, il est aussi plus proche d'eux, et donc plus réactif en terme de proposition.

### UNE ÉQUIPE DE TECHNICO-COMMERCIAUX DÉDIÉE À LA MENUISERIE / FERMETURE

Sous la direction de Thierry Forlacroix, responsable de l'équipe et gérant lui-même la région Sud-Ouest, elle a pour mission d'accompagner les menuisiers et fermeturiers industriels dans leur développement et dans la mise en place de solutions dans leurs ateliers, de plans d'actions et de formations adaptées.

D'après Olivier Pasteur, délégué technico-commercial de la région Sud-Est, cette réorganisation constitue un véritable changement dans sa relation avec ses clients ; « Grâce à la nouvelle structure, nous avons pu établir une véritable synergie entre nous et nos clients avec un interlocuteur privilégié et donc un discours unique. Nos visites, plus rapprochées, nous permettent de mieux gérer leurs attentes et de mieux répondre à leurs besoins ».

Outre des réponses plus adaptées à leurs attentes, cette organisation bi-polaire permet aux technico-commerciaux de présenter à leurs clients l'ensemble des services Deceuninck : saisie des commandes en ligne, lead management, outils logotypés à leurs couleurs,... Parallèlement aux innovations produits et aux promotions en cours, ils sont à même de proposer un accompagnement personnalisé pour la mise en place de formations de leurs équipes ou encore de contribuer à optimiser le travail des ateliers et à favoriser la co-création.

Les services « support » sont également organisés pour être au plus près des besoins du marché :

- Le bureau R&D a été restructuré par Business Units, l'accent étant mis sur l'écoute des besoins et le time to market pour les innovations.
- Le service communication propose des outils personnalisés et développe notamment l'offre web avec un module de lead management pour ses clients industriels.
- L'administration des ventes est pilotée par binômes avec l'équipe terrain pour réduire le temps de réponse aux clients.

Visant à toujours plus de professionnalisme, Deceuninck a résolument ancré la notion de client au cœur même de l'entreprise et des décisions stratégiques.

