mars 2014

Tubesca-Comabi

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / Accès en hauteur

Tubesca-Comabi crée l’Access Academy

Remarquée ces dernières années pour ses solutions innovantes d’accès en hauteur, la société Tubesca-Comabi, est également précurseur dans les services proposés à ses clients distributeurs. Ainsi, après avoir lancé en 2011 un principe original de téléventes basé sur des opérations nationales suivies d’une journée intensive de ventes exclusives, l’entreprise lance un nouveau concept inédit baptisé Access Academy. Qualifié par Tubesca-Comabi comme plus performant et convivial, ce concept de vente est basé sur la simplicité, l’efficacité et la personnalisation. Organisées par le fabricant, les journées de ventes seront animées par les commerciaux des distributeurs (par groupe de 15 personnes) et se dérouleront dans les deux sites de production d’ Ailly-sur-Noye et de Trévoux. Cette immersion totale dans l’entreprise doit permettre aux professionnels partenaires de mieux cerner le savoir-faire de Tubesca-Comabi mais aussi de « débanaliser » les produits et de créer des échanges enrichissants pour tous. Les deux sites accueilleront les ATC sur 24 heures dans des salles de call center où seront mis à leur disposition (et aux couleurs du distributeur qu’ils représentent) des outils graphiques, des fiches produits argumentées chargées sur une tablette tactile… Ainsi, chaque participant bénéficiera d’un bureau et sera assisté, s’il le souhaite, d’un responsable de l’entreprise pouvant répondre à toutes ses interrogations (qualité, usage, destination, sécurité, ergonomie des produits, délai de mise à disposition…

Pour y participer, les distributeurs doivent sélectionner les commerciaux qui se rendront, selon leur localisation à Trévoux (Rhônes-Alpes) ou Ailly-sur-Noye (Picardie). La session démarre à 14h par une visite de l’usine ponctuée de la présentation des gammes et d’une formation accélérée aux produits puis par l’entrée des ATC dans les call-center. En fin de journée, une soirée conviviale réunit les participants. Le lendemain matin, les commerciaux rejoignent le call center pour des téléventes suivi d'un débriefing qui s'achèvera à 13h.