mars 2016

Terreal

Terreal fait évoluer son organisation commerciale France

Afin d'accroître son efficacité sur le marché, la société Terreal a réorganisé ses équipes sous la responsabilité de Jean-Baptiste Fayet, son directeur commercial et marketing France. Depuis le 1er mars 2016, cette organisation s'articule autour de cinq pôles que sont les directions nationales des ventes, grands comptes et prescription, marketing, export et supply chain.

La direction nationale des ventes, dirigée par Fabrice Méli, comprend les régions commerciales Couverture et Gros-Œuvre Décoration. Elle a pour mission le pilotage de la performance commerciale et la gestion nationale des grands comptes négoce. Dirigée par Jean-Michel Jezierski, la direction grands comptes et prescription regroupe au sein d'une même équipe l'ensemble des Prescripteurs et des Ingénieurs d'Affaires Façade (IAF) et aura comme but de développer l'approche de prescription sur l'enveloppe du bâtiment principalement auprès des constructeurs de maisons individuelles et promoteurs nationaux, les prescripteurs et les entreprises de bardage. La direction marketing, dirigée par Eric Risser, a pour mission de faire évoluer l'offre Terreal via une accélération du rythme des lancements de nouveaux produits et services. Elle vise également à accentuer les opérations de communication et de promotion à travers la mise en œuvre de plans d'actions marketing effectués avec la distribution et de renforcer l'approche digitale de l'entreprise. Enfin, la division Export pilote cette activité vers l'ensemble des pays où le groupe est commercialement présent pour les activités Couverture et Façade tandis que la direction de la supply chain couvre le service clients France et export, la logistique, le transport et la planification.