mars 2020

Bricozor

Accueil / BBI / Distribution

Pari réussi dans le BtoB

Un an après son lancement auprès des professionnels, Bricozor, pure player du bricolage spécialisé en quincaillerie, outillage et plomberie, est en phase avec ses objectifs. « *Début 2019, nous voulions réaliser 10 millions de chiffre d'affaires. Nous sommes ravis d'avoir pu réaliser nos objectifs et ceci en partie grâce à notre diversification dans le BtoB. Compte tenu de la croissance actuelle du e-commerce à destination des pros, nous ambitionnons de faire 12 M? de CA en 2020 dont 30% sur cette clientèle et de la monter à 50% de notre activité à terme* », déclare Nicolas Guelle, dirigeant de Bricozor

Créée en 2010 au sein du groupe Legallais, Bricozor commercialise plus de 600 marques et propose aux professionnels et aux artisans un catalogue exhaustif de plus de 60 000 références, dont certains produits exclusifs, absents des circuits de vente traditionnels. Le pureplayer s'appuie également sur les 30 000 m² d'entrepôts du groupe, situés en Normandie. « *La force de notre catalogue, nos tarifs compétitifs, notre maîtrise du canal web, notre qualité de service pro, nous permettent de nous positionner aujourd'hui comme un fournisseur incontournable et idéal pour nos clients professionnels* » estime Nicolas Guelle.

En 2020, Bricozor annonce son intention d'étoffer son équipe de chargés de clientèle afin de poursuivre son développement sur le secteur BtoB, tout en veillant à garantir une qualité de services toujours optimale. En 2019, la société avait déjà créé cinq nouveaux postes en recrutant des professionnels du développement web, du service client ainsi que du marketing : l'ensemble de son équipe compte actuellement 25 personnes, autant d'hommes que de femmes, dont l'âge moyen est de 29 ans.