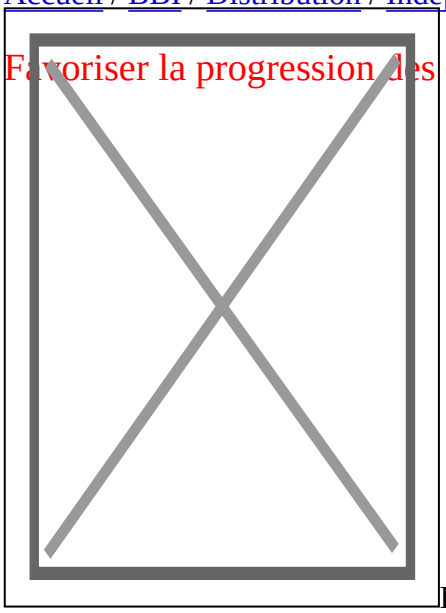
janvier 2015

Nordwest

Accueil / BBI / Distribution / Indépendants

Favoriser la progression des adhérents



Le groupement allemand Nordwest Handel AG qui réalise un chiffre d’affaires global annuel proche de 2 milliards d’euros et auquel adhèrent quelque 800 distributeurs à travers l’Europe, dont une quarantaine implantés dans les différentes régions françaises, favorise le développement de ses partenaires revendeurs en mettant différents outils à leur disposition.

Le catalogue Outillages est l’un des principaux atouts dont bénéficient les partenaires du groupement allemand pour accélérer leur croissance et se démarquer de leurs concurrents. L’édition 2014/2015 présente une offre de quelque 24 000 produits dans les domaines de l’outillage à main, l’outillage de précision, les équipements d’atelier et la sécurité au travail, articles livrables au départ de l’entrepôt central de Nordwest situé à Giessen (Allemagne) sous 24 à 48 heures.

Outre des produits émanant de fournisseurs de notoriété, ce catalogue recense plus de 9 000 références commercialisées sous la marque Promat exclusivement réservée aux adhérents Nordwest. Principalement axée sur la quincaillerie et l’outillage, cette marque fait l’objet d’actions commerciales personnalisées régulièrement mises sur pied par le groupement à l’intention de ses partenaires revendeurs. Nordwest entend ainsi contribuer à dynamiser les ventes de ses adhérents sur les différents canaux, y compris sur le net. Pour cela, le groupement dispose d’un département spécialisé dédié à la conception et au développement d’outils de commerce en ligne. Depuis quelques temps, les adhérents du groupement peuvent ainsi mettre en ligne leur propre e-shop à des conditions particulièrement avantageuses. Outre la conception même de leur site marchand, Nordwest propose à ses partenaires distributeurs les services d’une hotline pour résoudre tout problème éventuel lié à celui-ci.

Parallèlement, le groupement a récemment lancé son nouveau site institutionnel www.nordwest.com, maintenant consultable en version française, ce qui peut être interprété comme une preuve de l’importance qu’accorde Nordwest au marché français sur lequel il a la volonté d’accélérer son développement. « Au cours des derniers mois, plusieurs distributeurs spécialistes de la FI ont adhéré au groupement » commente Fabrice Anthony, responsable du développement de Nordwest dans l’Hexagone « Nous entendons bien poursuivre l’élargissement de notre réseau de partenaires spécialistes de la FI mais également renforcer nos positions

auprès des spécialistes des aciers et du chauffage sanitaire dont nous pouvons également favoriser le développement ».

DT

Nordwest en France Edition Spéciale !

Destinée à retracer l'actualité récente du groupement, Nordwest diffuse chaque mois une édition de sa Newsletter auprès de ses adhérents. En novembre dernier, une édition spéciale s'adressait aux partenaires du groupement implantés sur le marché français avec, pour la première fois, plusieurs pages rédigées dans la langue de Molière. Illustrant l'intérêt déjà relevé de Nordwest pour ce marché, cette édition spéciale comporte notamment le témoignage de quatre adhérents, Daniel Muller (Geispolsheim), FI-Log (Metz), SAO 08 (Vivier-au-Court) et PSD Distribution (Territoire de Belfort) évoquant le développement de leur entreprise et les retombées positives de leur partenariat avec Nordwest.