juillet 2020

ManoMano

Accueil / BBI / Distribution / Vente en ligne

L’activité B to B se structure

Affichant une croissance de ses ventes de plus de 50% en 2019 pour un chiffre d’affaires de 620 millions d’euros, ManoMano affirme ses ambitions vis-à-vis des professionnels. Un an après le lancement du service ManoMano Pro dédié aux professionnels du bâtiment, le leader européen du bricolage, de la maison, et du jardin en ligne a annoncé l’arrivée de Lorraine Valsasina, au poste de Directrice de l’activité B to B. Après dix ans passés chez Leroy Merlin, cette dernière a donc pour mission le développement de l’activité dédiée aux professionnels du bâtiment. « *Avec près de 500 000 acteurs au sein des TPE et PME qui sont parfois mal adressés par les distributeurs, il nous paraît primordial de simplifier la vie de ces derniers en leur proposant une plate-forme e-commerce dédiée et des services sur mesure. La vente aux professionnels est une activité clé pour ManoMano, qui atteindra 50% de notre volume d’affaires dans les trois ans* » indique-t-elle. ManoMano ambitionne ainsi de devenir la référence de la vente en ligne de matériels pour les professionnels de l’industrie et du bâtiment, marché dont elle estime le potentiel en Europe à 200 milliards d’euros. La plate-forme opère aujourd’hui sur six marchés : France, Belgique, Espagne, Italie, Allemagne, Royaume-Uni.