# Norton / Flexovit



# Saint-Gobain Abrasifs rebat ses cartes

***Depuis le 1er juillet 2023 Saint-Gobain Abrasifs s'appuie sur deux entités : Distribution Industrielle et Distribution bâtiment. Au sein de ces deux structures, les commerciaux ont accès à l'ensemble des marques du portefeuille Saint-Gobain Surface Solutions, permettant à chacun d'orienter et développer au mieux l'activité commerciale sur son secteur.***

On peut être le leader sur son marché, en France comme dans le monde, et ne pas hésiter à se remettre en question. Cet état d'esprit, qui anime les équipes de Saint-Gobain Surface Solutions, répond à une volonté du fabricant de toujours mieux s'adapter à l'organisation de ses clients distributeurs. Ainsi, depuis le 1er juillet 2023, ses forces commerciales sont réparties dans deux structures différentes : Distribution Industrielle et Distribution Bâtiment. La première cible les distributeurs dont l'activité principale est liée à l'industrie (quincailleries, fournitures industrielles), la seconde, ceux qui s'orientent surtout sur le bâtiment (négoces en matériaux, loueurs).

La division Distribution Industrielle s'appuie sur vingt-et-une personnes (dix-sept commerciaux, trois responsables des ventes et un directeur des ventes) dont le portefeuille intègre, pour tous, les marques Norton, Flexovit, OneBond, Farécla, sans oublier Norton Clipper (outils diamantés et machines). « *Cette approche par marché est un vrai changement. La nouvelle entité répond aux besoins des distributeurs de la fourniture industrielle en leur donnant, aujourd'hui, accès à l'offre de solutions abrasives et adhésives la plus large du marché* » explique Cyril Piffault, Directeur de la division Distribution Industrielle. « *Nous nous organisons donc comme nos clients, par canaux, nos commerciaux disposant de la gestion de nos marques. Nous libérons le commerce tout en gardant une stratégie claire établie pour chacun de nos réseaux de distribution et proposons une offre de solutions abrasives et adhésives inédite à nos clients utilisateurs.* »

**Deux positionnements**

Auparavant, rappelons-le, les équipes de SGA étaient organisées par marques. La marque Norton s'appuyait sur une équipe commerciale ne vendant que des produits Norton, celle de...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue