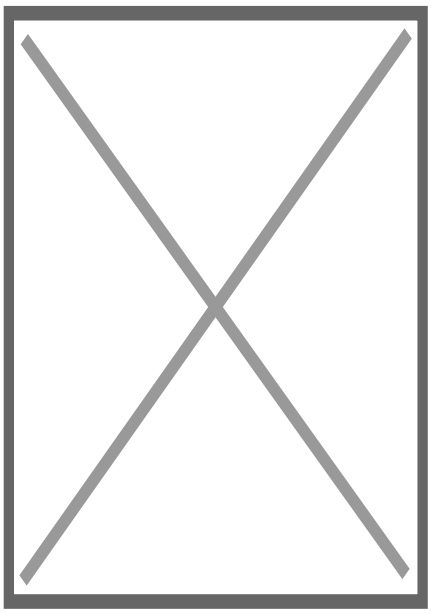
février 2020

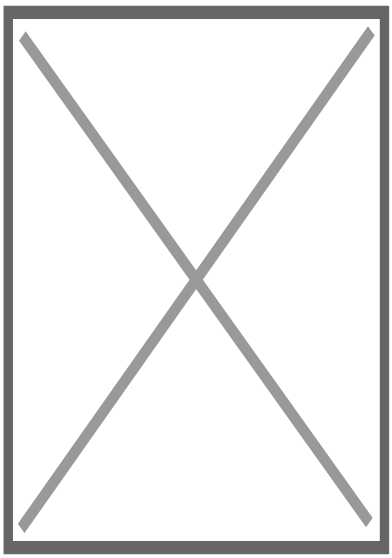
Norton

Plan de vente 2020



Courant janvier, toutes les équipes de vente de Saint-Gobain Abrasifs, soit 120 personnes au total, se sont réunies lors d'une grande convention des ventes en région parisienne, occasion pour la direction de dévoiler sa ligne stratégique pour l'année. Les commerciaux de Norton DI sont repartis de cette convention avec le tout nouveau catalogue MRO de 480 pages et avec le plan de vente « Norton à vos côtés en 2020 ». Ce deuxième document est conçu pour être un outil de liaison entre la force de vente Norton et ses distributeurs. Il détaille les points forts de la marque ainsi que les nouveautés en termes de produits et de services et dévoile également les « moments partagés » à travers neuf témoignages de Responsables de secteurs Norton qui relatent des actions privilégiées menées en collaboration avec leurs clients distributeurs au cours de l'année écoulée.

Guide « Le métier de soudeur »



Norton, la marque de Saint-Gobain Abrasifs, vient de mettre à jour son guide « métier de soudeur », sorti initialement en 2018. Ce guide est principalement destiné aux commerciaux des distributeurs de la marque d'abrasifs. En 24 pages, ils trouvent à portée de main les solutions abrasives les plus pertinentes à proposer à un soudeur. Des guides de choix permettent d'élargir l'offre le cas échéant.

Des exemples d'applications et des astuces sont systématiquement mis en avant pour une meilleure compréhension du métier de soudeur. Des QR codes renvoient vers des vidéos ciblées sur la chaîne Youtube « Norton Abrasifs France ». Enfin, l'accent est mis sur les « + Norton », permettant au distributeur de se démarquer de ses confrères en proposant des solutions inédites.