novembre 2016

Ejendals

Création d'Ejendals France

La croissance forte qu'ont enregistrée sur le marché professionnel au cours des dernières années les ventes des produits conçus, fabriqués et commercialisés par Ejendals, le spécialiste suédois de la protection de l'individu – les gants de protection Tegera et les chaussures de sécurité Jalas – ont incité les responsables du groupe et l'équipe chargée de son développement en France à créer Ejendals France SAS, une structure au siège social parisien officiellement créée le 1er avril 216. « Les collaborateurs d'Ejendals France ayant tous un bureau à leur domicile » explique Eric Vallery, responsable grands comptes et marketing France, « Il s'agit essentiellement d'une structure dédiée à l'aspect administratif permettant de notamment de gérer les salaires et la facturation du chiffre d'affaires généré par cette entité tandis que le siège du groupe basé à Leksand en Suède demeure le lieu privilégié d'accueil et de rencontre de leurs interlocuteurs pour les collaborateurs d'Ejendals France ».

Une équipe de dix personnes

Placée sous la houlette de Jean-Louis Bodquin qui assure à ce jour la double fonction de le Directeur Commercial France et Directeur commercial pour Europe de l'Ouest avec la responsabilité, outre la France, des marchés espagnol, portugais, italien, du Bénelux plus, hors d'Europe, des pays du Maghreb, Ejendals France comprend sept collaborateurs en régions (cf. répartition sur la carte) qui ont pour mission principale de relayer les actions des deux responsables Grands Comptes de l'organisation française d'Ejendals, Eric Vallery et Fabien Larue, de faire connaître l'offre d'Ejendals sur l'ensemble du territoire et d'animer le réseau de distributeurs et de revendeurs.

Privilégiant la relation avec les clients finaux, la structure n'a pas choisi de développer une force de vente supplémentaire, de type agents commerciaux ou VRP. « Nous cherchons avant tout à nous mettre au plus près des postes de travail, pour analyser les besoins, les risques et les enjeux de production directement auprès des opérationnels des entreprises utilisatrices (responsables HSE, responsables qualité, Services de Santé au Travail, ergonomes…) et promouvoir nos propositions techniques et commerciales, seuls ou avec l'aide des distributeurs ».