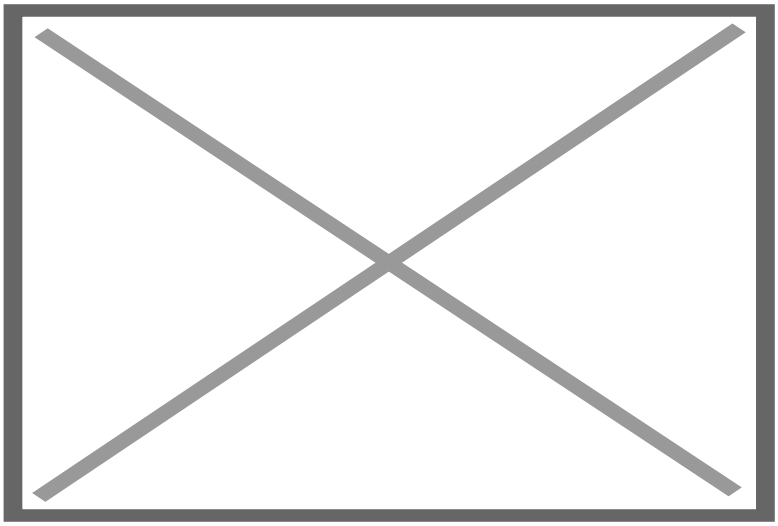
février 2020

Rawlplug

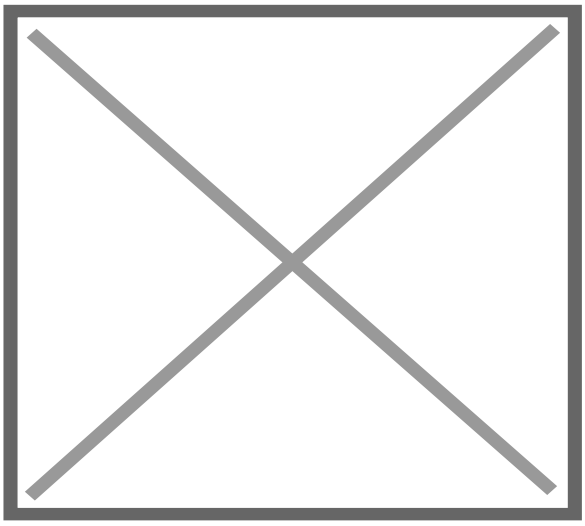
Travailler en intelligence avec la distribution

Industriel confirmé, comme vous avez pu le constater dans le dernier BBI n°167, Rawlplug est également une société commerciale d'envergure internationale qui s'appuie sur un savoir-faire marketing indiscutable. Cette seconde partie du reportage consacré à l'entreprise traite de ce sujet au travers de sa politique de partenariat tissée avec ses distributeurs et tous les services attenants.



Réalisant en France un chiffre d'affaires supérieur à 12 M?, la société Rawlplug considère l'Hexagone comme un marché de référence et investit d'une façon conséquente pour renforcer sa présence dans notre distribution professionnelle. Proposant des produits qualitatifs, la marque entend accompagner ses distributeurs afin qu'ils aient tous les outils nécessaires pour les promouvoir aux mieux auprès des utilisateurs finaux. Cette approche a conduit à la mise en place de la démarche commerciale Master, indissociable d'un programme de formations ambitieux et de services techniques dédiés à l'univers de la fixation.

Partenaires Master Argent, Or et Platine



Initié par la filiale française avant d'être décliné et adapté à d'autres unités du groupe Koelner Rawlplug, le programme Master est opérationnel en France depuis 2019 avec des distributeurs partenaires motivés pour porter la marque auprès de leur clientèle. L'objectif est de construire avec ces entreprises une relation durable qui se concrétisera inéluctablement par une confiance réciproque et une progression du chiffre d'affaires réalisé en commun.

Les distributeurs qui s'engagent dans ce programme sont classés en trois catégories selon leur typologie. La première, et donc la plus accessible, est la classe Argent qui correspond à de petites entreprises et aux nouveaux entrants et n'impose aucune condition particulière. La seconde est l'Or, au-delà de 10 000 ? de chiffre d'affaires avec quelques obligations en termes de promotion de la marque, qui concerne les distributeurs désirant se développer avec Rawlplug mais qui n'utilisent pas encore leur potentiel total, notamment car ils travaillent avec d'autres marques. Enfin, le rang le plus élevé est Platine, le plus exigeant mais également celui qui ouvre le plus de services associés. Il concerne les distributeurs qui réalisent plus de 20 000 ? de chiffre d'affaires avec la marque avec au minimum cinq familles de produits commercialisées et cinq mètres linéaires réservés à

Rawlplug. Chaque catégorie Master induit des prestations associées qui sont conçues pour faire croître l’activité de ces revendeurs partenaires, prestations qui s’appuient sur l’offre produits, les actions de support et de promotion de ventes, la formation et les services techniques.

Des prestations associées

Dans un premier temps, le distributeur qui rentre dans le programme est audité (CA avec la marque, mètres linéaires dédiés, gamme commercialisée, structure commerciale) et un programme personnalisé lui est préparé avec une évaluation régulière de ses performances et les soutiens Rawlplug associés.

En standard, les distributeurs Argent ont accès à quelques services techniques et à un nombre restreint de promotions (deux au niveau national). Ces prestations sont complétées dans les niveaux supérieurs, avec un changement de dimension très important entre les rangs Or et Platine, ce dernier octroyant au distributeur un nombre d’avantages particulièrement élevé. Pour saisir les efforts consentis par Rawlplug, nous allons nous focaliser sur ce niveau Platine qui reprend toutes les prestations de la marque : soutien des ventes et actions commerciales, formations, services techniques. Nous passerons sur les produits, naturellement accessibles à tous, qui nous conduiraient à faire un inventaire de la gamme (cf. encadré), pour nous concentrer sur ces trois autres aspects du programme.

Soutien des ventes

Dans le cadre du soutien des ventes et des animations commerciales, Rawlplug assure une assistance lors de la mise en place de l’offre en magasin, afin d’optimiser l’exposition de la marque, et le coaching des commerciaux des revendeurs. Son équipe commerciale a également dans ses attributions de visiter des chantiers et des entreprises consommatrices...

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