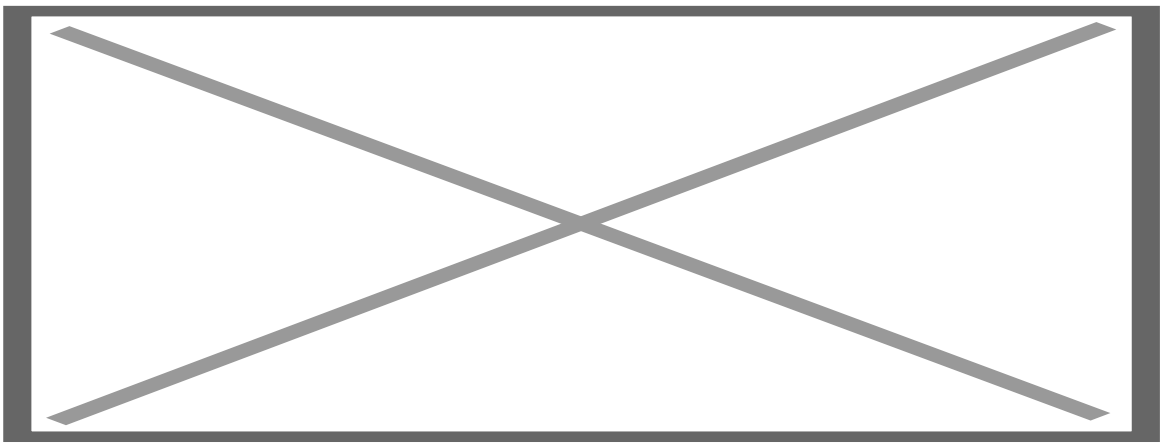
octobre 2019

Pluho

Accueil / BBI / Fournisseurs / maintenance industrielle

Grand Large pour dynamiser les ventes



Avec son offre de produits Aexalt et Essentiel Pro aujourd'hui bien installée en distribution, la société Pluho se projette sur une trajectoire de croissance importante pour les années à venir et propose à ses partenaires de nouvelles solutions ambitieuses pour capter des parts de marché supplémentaires. Outre l'appui qu'elle peut leur apporter au quotidien en faisant passer son équipe de vente de cinq à sept commerciaux, la société a élaboré un concept de vente basé sur la présentation en magasin d'un assortiment dit « Grand Large » qui expose aux clients finaux par moins de 160 références sur quatre gondoles de 1m33 ; sur les 552 références que comptent au global ses gammes.

Partant du principe que l'essentiel du marché sur les articles d'entretien, d'hygiène, de désinfection et d'aérosols techniques industriels et TP (lubrifiants, dégraissants, galvanisation…) est aux mains de la vente directe, l'ambition de cette présentation à grande échelle est de ramener au sein de la distribution professionnelle une partie de la consommation réalisée en dehors de son périmètre. « *Le marché existe* » comme le commente Pascal Volland, le directeur général de Pluho, « *il faut juste mettre à disposition des clients les produits pour susciter les ventes, que les consommateurs trouvent dans la distribution professionnelle ce qu'ils ont l'habitude d'acheter ailleurs…* ».

Après plusieurs mois de fonctionnement, les premières implantations Grand Large donnent entière satisfaction à Pluho comme à ses partenaires distributeurs avec trente-sept mises en place effectuées depuis le début de l'année 2019, et « *cela ne fait que commencer* » précise Pascal Volland. A fin août, la société Pluho affichait un chiffre d'affaires cumulé à +15,5% par rapport à N-1.