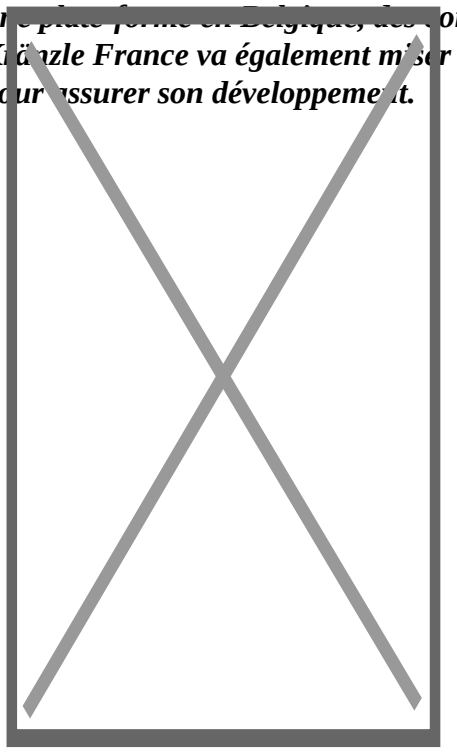
juillet 2011

Kränzle

Une filiale en France pour de nouvelles ambitions

Kränzle, le fabricant allemand de nettoyeurs professionnels organise sa distribution dans l'hexagone à travers une structure unique, ce qui traduit ses ambitions vis-à-vis du marché français. S'appuyant sur une plate-forme en Belgique, des commerciaux exclusifs, des produits performants et un service éprouvé, Kränzle France va également miser sur des partenariats privilégiés avec la distribution professionnelle pour assurer son développement.



Les nettoyeurs Kränzle sont maintenant distribués sur le marché français à travers Kränzle France. Jusqu'alors, la marque était en effet commercialisée dans l'hexagone à travers plusieurs importateurs. « *Nous avons souhaité homogénéiser la stratégie commerciale de Kränzle en France, disposer d'un positionnement clair et affirmer ainsi nos ambitions de développement sur ce marché à travers la mise en place d'une structure unique* » résume Marc Tritschler, directeur général de Kränzle France.

Une stratégie commerciale claire

Implantée à Amfroipret (59), à côté de Lille, Kränzle France ne part pas de rien. Tout d'abord, l'entreprise s'appuie sur une structure logistique éprouvée, qu'elle partage avec Kränzle Belgique, à Waregem, petite bourgade belge située à une trentaine de kilomètres de la frontière française.

Par ailleurs, dix commerciaux exclusifs ont été recrutés, chacun étant responsable d'un secteur géographique bien déterminé. « *En France, nous mettons en place la stratégie qui a déjà porté ses fruits en Allemagne* » précise Marc Tritschler en rappelant qu'en 2009 Kränzle Allemagne a réussi à maintenir une croissance de 1% sur un marché du nettoyage haute-pression en chute de 25%, grâce à sa stratégie de partenariat privilégié menée avec les distributeurs. « *Nous misons sur un développement ciblé selon la typologie et le rayonnement géographique du client, et non sur une présence dans tous les points de vente* ».

La stratégie de Kränzle est claire. La marque s’appuie avant tout sur la distribution professionnelle. Dans chaque domaine, son but est de s’appuyer sur les distributeurs qui représentent le mieux leur type de circuit.

Créer un espace nettoyage

La mise en œuvre de liens de qualité et de proximité avec les distributeurs repose bien entendu sur chaque commercial, qui...

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