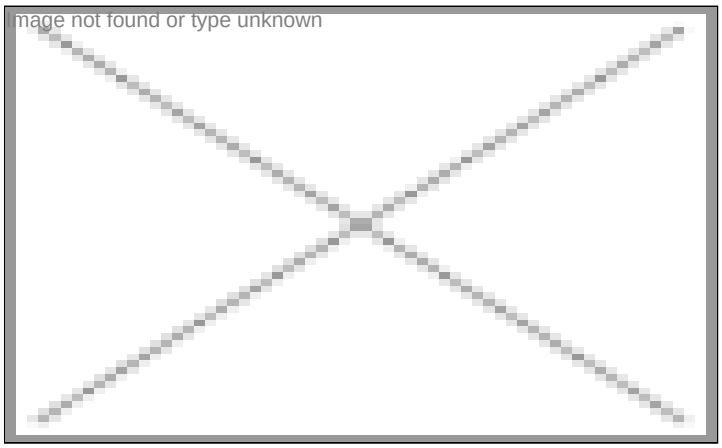
avril 2021

Sam

Accueil / BBI / Fournisseurs / Outillage à main

Déploiement des outils digitaux



Sam Outillage, qui a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 33 millions d'euros, propose à ses partenaires de nouveaux outils marketing digitaux. Destinés à favoriser les échanges, développer les ventes et faciliter la gestion et l'accès aux services, ces nouveaux outils sont aussi considérés par le fabricant français comme un moyen de rester en contact au quotidien avec ses clients.

Les catalogues interactifs, déjà disponibles sur le site internet de la marque 24h/24 et 7 jours/7, permettent ainsi une actualisation permanente des produits. «Tous les mois de nouveaux produits sortent du « Sam Lab ». Nous avons un plan de vente qui s'adapte aux besoins de nos clients et pouvoir mettre à jour notre offre de produits au quotidien, c'est gagner en agilité, en rapidité pour être encore plus proche de nos clients» explique Sébastien Bonhomme, directeur commercial et marketing.

Le tout nouveau centre de formation à distance Sam E-Academy® est lui en mesure de répondre à toutes les questions des clients et de leur présenter toutes les solutions de la marque, y compris les plus techniques. La démarche numérique du fabricant stéphanois se poursuivra cet été avec l'ouverture d'une visite virtuelle. «Notre plus beau showroom c'est notre usine ! Alors nous allons proposer à nos clients de découvrir notre site de production à distance : centre logistique automatisé, visite de la forge, présentation des innovations...». Par ailleurs, sur www.samlog.com, les distributeurs de la marque disposent d'un espace personnalisé où ils ont accès au suivi de leurs statistiques, de leurs commandes et livraisons.

Parallèlement, les équipes du fabricant stéphanois sont formées « pour transformer l'entreprise en mode start-up de l'innovation industrielle », ceci bien entendu sans délaisser le terrain et les échanges physiques avec les clients utilisateurs.