

Le Contrat d'engagement Evenplast

envers ses clients grossistes

TRANQUILLITÉ
RÉACTIVITÉ
CONFORMITÉ
ACCOMPAGNEMENT



Séminaire
Direction Commerciale
9-10 avril 2024



Engagement #1

“Satisfait ou Remplacé”



“ Dans les 15 jours de sa réception,
si la commande livrée ne vous satisfait pas* ,
vous pouvez demander son remplacement sans frais.”

* quelque soit la raison.

Commentaires internes :

- il s'agit d'un “droit à l'erreur” pour nos clients.
- aujourd'hui on reprend si le client a fait une erreur. Si trop souvent, il y a des frais de reprise aujourd'hui. Mais on n'a pas de clients vraiment difficiles.
- Risque d'abus clients estimé comme réduit.



Engagement #2

“Vos demandes de prix traitées en 24h”

“ Lorsque vous demandez un prix sur un produit catalogue,
nous vous répondons en 24h*” .

* pour toute demande sur un prix catalogue, effectuée par mail et hors week-end/jour férié.

Commentaires internes :

Ce délai est pour l'instant garanti uniquement pour les produits de “stock” et les demandes de prix..

il s'agit bien de la réponse de prix et non d'une réponse d'attente.



Engagement #3

“Tous nos produits sont conformes”

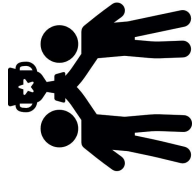
“ Nous garantissons la conformité de nos produits avec les réglementations européennes et françaises en vigueur. ” .

 Commentaires internes :

engagement de différenciation sur la qualité et la conformité des produits livrés.

courant Mai : Accès libre aux ANIA des produits catalogues par le Service Commercial

Engagement #4



“Votre succès est notre succès”

“ Une équipe dédiée de deux technico-commerciaux vous informe régulièrement sur les dernières tendances de votre marché et vous propose des actions de promotion pour développer vos ventes.”

Commentaires internes :

le contenu de cet engagement est matérialisé par :

- . un C/R annuel client (chiffres du secteur, évolution de l'activité client, stratégie de développement sur l'année prochaine, négociations manquées et réussies)
- . la présentation à chaque client grossiste de la “boîte à outils **Evenplast de développement commercial Grossiste**” (formation vendeurs, tournée conjointe avec chefs de secteur, visite usine, challenge commercial chez le grossiste, échantillons, promotion ponctuelle sur un ou plusieurs mois, parrainage clients des clients etc, etc...)