



Jouplast®

COMMUNIQUÉ DE PRESSE JUIN 2022



Stratégie commerciale

L'équipe terrain JOUPLAST® marque des points



Fabricant français

www.jouplast.com

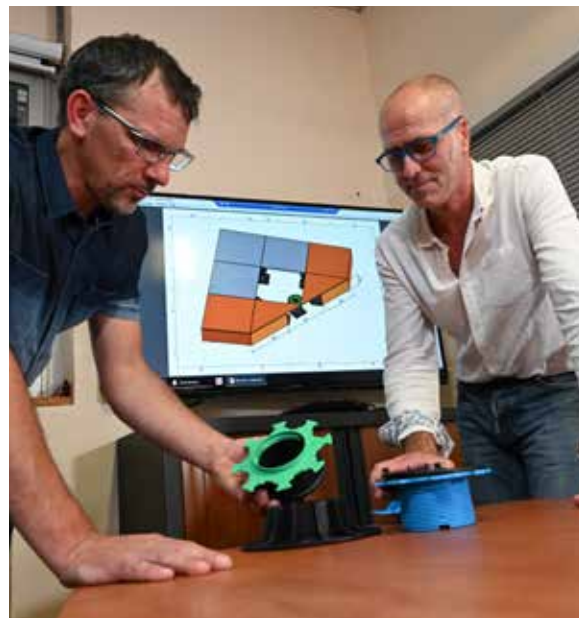




Jouplast®

Le développement de toute entreprise dépend de sa capacité d'innovation. C'est en s'appuyant sur son bureau d'études, ses équipes de production et ses services commercial et marketing que JOUPLAST®, acteur majeur sur le marché des aménagements extérieurs, développe de nombreuses solutions qui facilitent le travail des professionnels et particuliers soucieux de réaliser des ouvrages de qualité.

Faire connaître et distribuer ses produits est essentiel pour assurer une croissance soutenue, c'est pourquoi JOUPLAST® place son organisation commerciale au cœur de sa stratégie. Celle-ci prend en compte les attentes des distributeurs, des poseurs et des prescripteurs ainsi que les caractéristiques propres à chaque client, professionnel ou particulier. L'ambition de JOUPLAST® est de consolider son implantation sur le marché français et de renforcer son engagement de proximité auprès de l'ensemble de ses partenaires commerciaux.





Jouplast®

Renforcer la présence de JOUPLAST® sur le territoire

Placée sous la responsabilité de Franck Barry, Directeur Commercial et Marketing, l'équipe terrain comprend 8 commerciaux, dont un dédié aux GSB, et 3 agents commerciaux. Elle a pour mission de promouvoir tous les produits et services JOUPLAST® dans ses différents circuits de distribution sur l'ensemble du territoire national, y compris les DROM-COM. Cette organisation facilite le rapprochement avec les clients, et permet de mesurer de façon plus fine et régulière leurs différents besoins et leur satisfaction.

Aider à la formation

Parmi les différents rôles qu'assume l'équipe terrain JOUPLAST® figure celui d'accompagner les distributeurs lors de journées techniques. Ces rencontres, organisées au sein des points de vente, servent à valoriser l'offre JOUPLAST®, mais également à former les professionnels (artisans, paysagistes et distributeurs) et à leur apporter des leviers de développement commercial. Elles permettent d'instaurer une relation de confiance et d'efficacité commerciale, orientée vers un intérêt commun : la satisfaction client.





Apporter un support technique

L'équipe terrain JOUPLAST® va également à la rencontre des paysagistes et des artisans sur leurs chantiers. Cela permet d'apprécier les contraintes de réalisation et d'échanger sur les réponses offertes par les solutions JOUPLAST®. Grâce à son expertise, l'équipe terrain apporte tous les conseils nécessaires et un support technique pointu dès le démarrage de la mise en œuvre.

De plus, l'ensemble des clients JOUPLAST®, qu'ils soient professionnels ou particuliers, peut bénéficier du soutien du fabricant. L'équipe commerciale, les services clients et marketing sont à leur disposition pour répondre aux questions techniques. En cas de problématiques plus complexes, ils sollicitent l'intervention du bureau d'études pour apporter une réponse personnalisée à la demande du client.

Côté prescription, les membres de l'équipe JOUPLAST® s'attachent à visiter les bureaux d'études, les architectes et les paysagistes. Leur connaissance technique des produits, comme des problématiques liées aux chantiers, leur permet de préconiser des solutions adaptées en phase avec les besoins des clients.

En outre, l'équipe terrain JOUPLAST® est présente sur un grand nombre de salons professionnels (Paysalia, salons d'enseignes...) et participe aux Journées Professionnelles de l'Unep (Union Nationale des Entreprises du Paysage). Une personne chargée du marketing opérationnel et une autre chargée des salons institutionnels organisent la présence de JOUPLAST® à ces événements.

Grâce à cette écoute, associée aux réponses et solutions offertes en fonction des besoins et problématiques, l'équipe terrain JOUPLAST® développe une relation de confiance et de proximité avec l'ensemble de ses clients, qu'ils soient professionnels, prescripteurs ou particuliers.





Jouplast®

Développer des solutions grâce à l'écoute client

La présence continue de JOUPLAST® sur le terrain contribue à cerner les besoins et l'émergence de nouvelles tendances pour devancer les prochaines demandes du marché et identifier les leviers de croissance.

En première ligne face aux clients et aux prescripteurs, l'équipe terrain JOUPLAST® définit clairement leurs attentes et leurs besoins. Elle fait ensuite remonter aux différents services JOUPLAST® des informations essentielles à l'amélioration des produits ou au développement de nouvelles solutions. Cela concerne aussi bien les produits que les packagings.

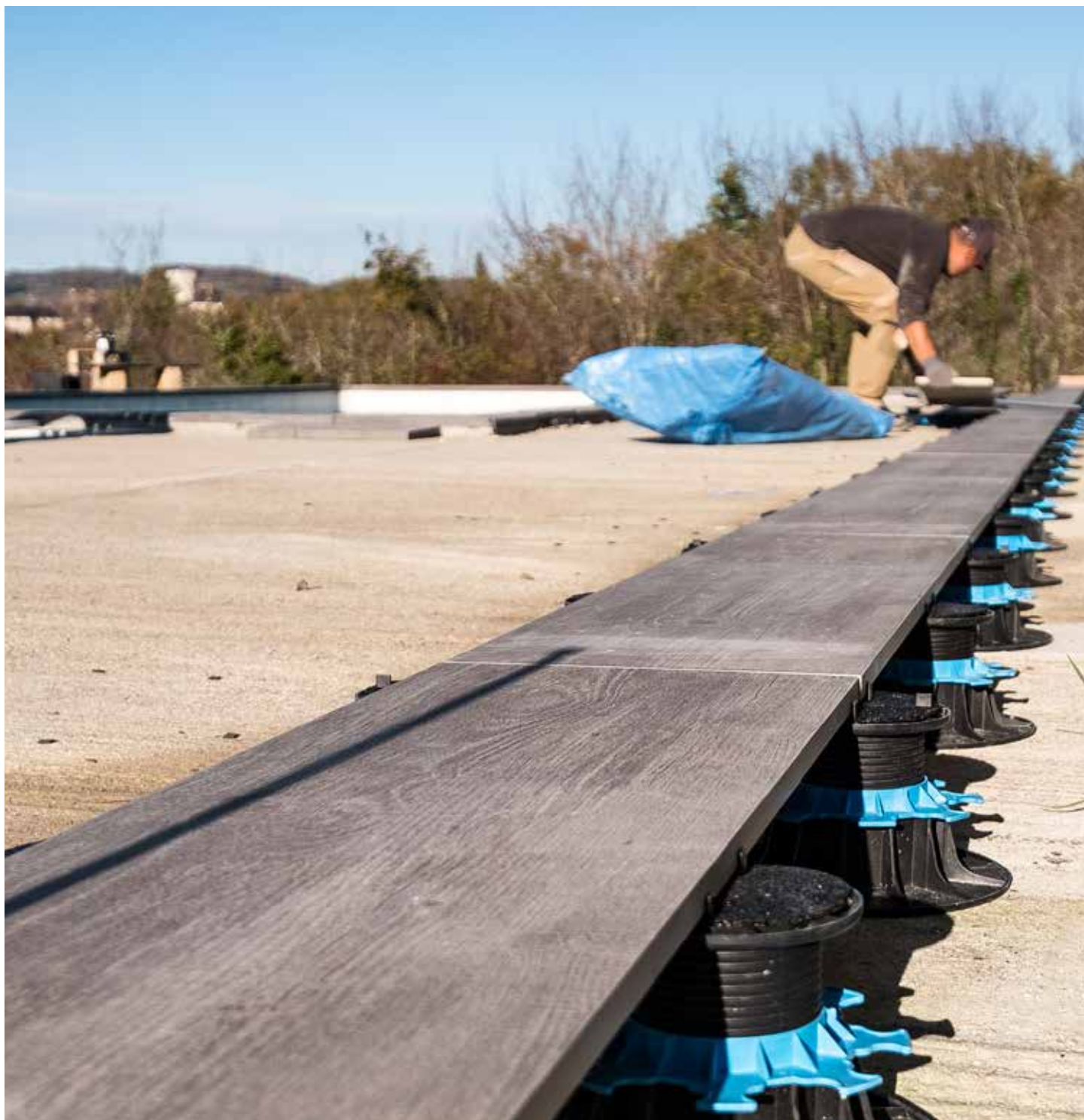
L'équipe de terrain JOUPLAST® se situe à la croisée des différents pôles de l'entreprise. En contact direct avec l'administration des ventes (commerce, logistique, devis, livraison), le marketing et le bureau d'études, elle permet une parfaite transmission des informations terrain pour améliorer les process.

Cette communication transversale entre l'équipe de terrain en contact permanent avec la clientèle et les différents services de l'entreprise contribue au développement de nouveaux produits comme au succès de la stratégie commerciale JOUPLAST®.





Jouplast®



JOUPLAST®
Jennifer GIRAUD
Tél. : 04 74 25 95 97
www.jouplast.com
www.tmpconvert.com

Retrouvez toutes les informations et les visuels
TMP CONVERT - JOUPLAST® - OCAPE®
sur : www.primavera.fr,
ou sur simple demande au 01 55 21 63 85
e-mail : primavera@primavera.fr

PRIMAVERA
Nathalie COÛFFÉ
Claudia VAUDOIS
Tél. : 01 55 21 63 85
primavera@primavera.fr