

## UNE NOUVELLE ORGANISATION PENSÉE AU SERVICE DES CLIENTS ET DE LA CROISSANCE



Kawneer, fabricant de systèmes architecturaux en aluminium, a toujours placé le client au cœur de ses préoccupations. Afin d'être toujours plus à l'écoute de leurs attentes et de leurs marchés, Raphaël DERICBOURG, Directeur Général de Kawneer Europe du Sud et Nord-Est Europe, procède à une évolution stratégique de l'organisation interne de l'entreprise.

Accélérateur de croissance, le nouveau Service Marketing Business Développement, dirigé par Corinne ORTUNEZ, va permettre à Kawneer de conforter son leadership et développer ses parts de marché en apportant une offre dédiée à chaque typologie de clientèle (industriels de la menuiserie, grands projets et habitat).

### NOUVEAU SERVICE MARKETING BUSINESS DÉVELOPPEMENT, SUPPORT DE CROISSANCE

Concepteur gammiste de systèmes architecturaux, Kawneer Europe du Sud s'appuie historiquement sur 3 segments de marché :

- le marché traditionnel de la menuiserie et de la véranda,
- les clients industriels,
- les grands projets en France, en Espagne, au Portugal mais aussi à l'Export (Afrique).

Jusqu'à présent, l'organisation commerciale de Kawneer gérait l'ensemble de ces différents marchés. « Grâce à la mise en place du nouveau Service Marketing Business Développement, nous allons créer un back office solide qui va nous permettre de développer et d'affiner notre relation client par typologie, d'accroître nos parts de marché et d'identifier les axes prioritaires pour accélérer notre croissance » explique Raphaël Dericbourg.

### UNE ORGANISATION EN 4 POLES

Le Service Marketing Business Développement est dirigé par Corinne Ortunez. Elle bénéficie de multi-compétences commerciales, logistiques et produits acquises dans les différentes fonctions qu'elle a occupées au sein de Kawneer depuis plus de 20 ans.

Au sein de ce nouveau service, 4 pôles ont été créés :

- **Le service commercial interne**, en charge de la gestion des commandes et initialement rattaché au service logistique. Ce changement a pour but d'intensifier la relation client et les initiatives commerciales opérationnelles de Kawneer,

- **Kawneer Industrial Service**, dédié aux clients industriels de Kawneer en leur offrant une approche complète répondant à leurs besoins spécifiques,
- **Grands Projets**, constitué d'une force de vente identifiée, sur les marchés français et ibérique, pour renforcer l'équipe commerciale actuelle et doper notre conquête de nouveaux marchés.
- **L'activité Réseau Initial** : pour accélérer le développement du réseau Initial grâce à l'animation commerciale et à une démarche industrielle performante permettant la création de produits à forte valeur ajoutée.

*« Le métier de gammiste a évolué. Le nouveau Service Marketing Business Développement va nous permettre de créer des synergies entre les différents pôles afin d'améliorer la pertinence de notre offre autour des besoins spécifiques de nos clients en termes de produits, services et logistique. Cela permettra également de booster notre développement vers l'ensemble des segments de marché sur lesquels nous évoluons »* explique Corinne Ortunez.

Avec cette nouvelle organisation, Raphaël Dericbourg entend *« que Kawneer conforte, d'ici 3 ans, son leadership, développe ses parts de marché et reste la référence de ses clients. L'entreprise doit devenir le gammiste incontournable dans le secteur de la menuiserie générale et industrielle ainsi que pour les Grands Projets en France et à l'export. »*