

Les « Menuisiers Certifiés » Profils Systèmes : toujours plus loin

Depuis sa création en 2005, les « Menuisiers Certifiés » se sont regroupés autour des éléments moteurs de Profils Systèmes - l'innovation et le design - et confirment cette année encore le sens de ces atouts. Sur l'impulsion de Christophe Derré, Directeur général et fondateur de Profils Systèmes, le nouveau concept de show-room vient renforcer l'identification du réseau auprès de sa clientèle.



Crédit Photo : Edward Hamotiaux

Christophe Derré,
Directeur général de Profils Systèmes
et fondateur du réseau

Quelles sont les dernières orientations données au réseau ?

Les attentes de nos adhérents ont évolué et se manifestent aujourd'hui par un véritable esprit de team-building, où chaque nouvel entrant est très largement coopté et vient enrichir les échanges. Nous offrons au réseau des moyens toujours plus innovants, de nouveaux produits, pour une nouvelle perception et sécurisation du client final. La mise en œuvre de notre nouveau concept, show-room design spécifiquement créé pour fiabiliser le processus de vente, oriente la profession-

nalisation du point de vente en créant une réelle différence. Les avantages marketing de ce concept agissent sur l'attention du client, plus aiguisée et plus pointue. Il s'intègre dans notre stratégie de service et de qualité et vient conforter la cohérence d'un réseau respectueux de l'identité de chacun de ses membres, et s'inscrit dans une vision toujours plus novatrice.

Entrepreneur (FBS-Vérandas) à Metz, Sarreguemines (57), et Nancy (54) Benoît Schemel a intégré le réseau « Menuisiers Certifiés » en 2006 et immédiatement perçu les atouts du nouveau concept et show-room Profils Systèmes.

« Depuis la mise en place du show-room en début d'année, j'ai pu constater une progression de la fréquentation de 40 %. Outil très tendance, très accrocheur, sa conception innovante avec écrans numériques, valorise l'ensemble des produits et contribue à la mise en confiance des clients. La typologie des acheteurs a évolué et atteste de la perception haut de gamme de notre image de marque. Ce choix décisif en matière de vente s'appuie également sur une bonne dynamique avec un système de points de rémunération annuels en fonction des achats, permettant de réinvestir dans les show-rooms. Profils Systèmes nous fait en outre bénéficier de la force de sa communication, de son appui auprès des prescripteurs et architectes, tout comme les rencontres entre confrères sont décisives en matière de partage d'expérience. Cela m'a d'ailleurs permis de repenser mes flux de production dans ma nouvelle usine de 2 200 m² ». ■



Crédit Photo : Profils Systèmes

Les « Menuisiers Certifiés » rassemblés lors de la convention à Barcelone