

Menuiserie PVC & Aluminium

MAUGIN : le client au cœur des préoccupations

Parmi les premiers acteurs français de la menuiserie PVC et Aluminium, le groupe MAUGIN investit dans la relation client. D'ici à fin 2014, cette PMI familiale basée en Loire-Atlantique vise 1.000 à 1.100 comptes mouvementés (contre 800 aujourd'hui) et un chiffre d'affaires de 44 M€ (contre 35.5 M€ en 2010).

Pour cimenter sa politique de service client, MAUGIN investit dans ses forces vives. Avec l'arrivée de 5 nouveaux collaborateurs, la structure commerciale du groupe ne compte pas moins de 27 technico-commerciaux salariés et 4 chefs des ventes. Ainsi, partout en France, les clients MAUGIN sont appuyés par une équipe dédiée.



- ➔ **La France est désormais divisée en 4 grands secteurs** : Nord-Ouest, Nord-Est, Sud-Est et Sud-Ouest (dernier secteur ouvert). Chaque secteur est sillonné par 5 à 8 technico-commerciaux qui s'attachent à visiter chaque client au minimum 1 fois/mois.
- ➔ **Cette présence opérationnelle forte s'accompagne d'un appui commercial et marketing performant**, d'une interface attentive entre le terrain et l'industriel.
- ➔ **Professionalisme, qualité et réactivité étant les maîtres mots de la relation client**, les 27 technico-commerciaux MAUGIN ont bénéficié d'une formation spécifique en août 2011. Un challenge interne a été lancé pour accélérer la réussite de cette nouvelle organisation.

L'entreprise a de surcroît doté sa force de vente d'une classieuse carte de visite : « *Ensemble pour une réussite durable!* ». Concentré de savoir-faire industriel (produits, outils, services, réseau), cette édition de 40 pages quadri présente un descriptif pratique de l'organisation MAUGIN au service des professionnels de la menuiserie.

Actuellement 2/3 des clients MAUGIN sont concentrés sur les 2/3 supérieurs de la France, Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Provence Côte d'Azur et Savoie et Haute-Savoie étant des territoires récemment « ouverts ».

La PMI se donne 3 ans pour homogénéiser sa présence nationale. D'ici à fin 2014, elle devrait servir 1.000 à 1.100 comptes mouvementés (contre 800 aujourd'hui) et générer un chiffre d'affaires de 44 M€ (contre 35.5 M€ en 2010).

Gammes produit, outils d'aide à la vente, logistique, système de gestion : en matière de service client le groupe MAUGIN ne néglige aucun détail. Les 800 menuisiers installateurs et négociants qui travaillent avec la PMI sont armés pour augmenter leurs ventes et consolider leurs marges.

- **Détaillés, ses catalogues** sont pensés pour faciliter la présentation et l'argumentation des produits. Ces supports sont enrichis de CD-Rom, posters et livrets qui synthétisent la valeur ajoutée des collections, de valises de présentation des profilés (PVC et Aluminium), de RAL Alu présentant les différentes finitions (lisse, tons bois, granité), etc.
- **Nouveau mobilier MAUGIN, la borne interactive 3D** réunit 6.000 produits (soit 1.500 m² d'exposition virtuelle) sur 2 petits m² physiques, donnant à chaque distributeur MAUGIN la possibilité de valoriser l'ensemble des gammes de menuiseries.
- **R&D, production, logistique ont pour mot d'ordre le « zéro défaut »**. Devis, traitement des commandes, dossiers techniques, SAV : une équipe dédiée est au service du réseau négoce.

A propos du groupe MAUGIN :

Basé en Loire-Atlantique sur un site industriel de 21.000 m², le groupe MAUGIN emploie 250 personnes. Créée en 1966, la PMI est actuellement dirigée par Bertrand et Hervé Maugin (fils du fondateur). Au sein de ses ateliers, MAUGIN conçoit et fabrique des fenêtres, des portes d'entrée, des volets roulants à partir de profilés PVC et aluminium dûment certifiés. Son circuit de distribution couvre 3 segments : le négoce, les poseurs indépendants et les particuliers au travers du réseau de magasins « Terres de Fenêtre ».

Contact presse : SBS.Com - Sylvie Baudard, Rose-Marie Le Deuff & Jean-Pierre Helleu
Tel : 01 46 14 87 38 / 05 46 36 78 54 - email contact@sbscom.fr - Internet : www.sbscom.fr