

« Nous parlons la langue de nos clients »

Les équipes de vente de tous les sites de CemeCon se retrouvent à Würselen

L'ambiance est particulièrement productive lorsque les équipes de vente de tous les sites de CemeCon se retrouvent pour une réunion « Meet&Train ». Ces réunions régulières favorisent l'échange d'informations et renforcent la cohésion, ainsi que la communication d'individu à individu. Elles garantissent par ailleurs la qualité des conseils prodigués aux clients du monde entier, des conseils taillés sur mesure pour les différents marchés, exigences et cultures.

« Guten Morgen! », « Good morning! », « Konnichiwa! » et « Nǐ hǎo! » – « Meet&Train » prend des airs de tour de Babel au moment des salutations matinales. Les collègues passent ensuite bien sûr à des sujets plus sérieux dans la langue internationale, l'anglais. C'est l'Allemagne qui a accueilli cette année les collègues venus d'Europe, de Chine, des États-Unis, du Japon et de Corée. À Würselen, dans le plus grand centre de revêtement au monde dédié aux outils d'usinage, ils accordent toute leur attention à une formation continue traitant de la technologie de revêtement Premium et aux échanges personnels.



Les équipes de vente de toutes les régions se retrouvent régulièrement dans le plus grand centre de revêtement au monde sur le site allemand de CemeCon pour des formations et des échanges d'expérience.

« C'est formidable de se retrouver régulièrement », confie Craig Morton, chargé de clientèle chez CemeCon Inc. et originaire de Horseheads (État de New York), lors du déjeuner du deuxième jour. Même autour d'une pizza ou de pâtes, de nombreuses conversations traitent des matériaux de revêtement HiPIMS ou diamant, des géométries d'outil ou des résultats d'usinage. Beate Hüttermann, directrice générale chargée des ventes, a une explication aussi pertinente qu'évidente à l'engagement des collègues : « Chacun d'entre nous veut pouvoir présenter des solutions adaptées venant du monde entier, qui fassent avancer nos clients. Nous mutualisons ici le savoir-faire de toutes les équipes de vente de CemeCon. C'est très stimulant et nous apprenons les uns des autres ! »

Différents marchés – un conseil sur mesure – la même exigence de qualité

Chacun sait dans l'équipe qu'il est capital de parler la langue du client pour pouvoir le conseiller efficacement. Il s'agit de saisir ses besoins et de comprendre ses perspectives. Une communication d'égal à égal peut être très fructueuse, et les réunions « Meet&Train » en sont la parfaite illustration. L'estime mutuelle entre collègues et le respect pour ce que chacun réalise au quotidien sont des sentiments naturels lors de ces journées passées ensemble. « Cette confiance marque durablement la collaboration en tant qu'équipe, même longtemps après le retour dans les sites respectifs », affirme Beate Hüttermann.

„THINK GLOBAL – ACT LOCAL : les marchés, les exigences des clients et les cultures ne sont pas les mêmes EN ASIE, EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS. Partout, CemeCon adapte ses activités aux BESOINS LOCAUX – mais toujours avec la même EXIGENCE DE QUALITÉ, les mêmes PRODUITS PREMIUM et le même NIVEAU ÉLEVÉ DE CONSEIL.“

— Beate Hüttermann, directrice générale chargée des ventes

Toutes les réunions « Meet&Train » comprennent des formations de haut niveau autour des dernières avancées technologiques. Ces formations sont particulièrement importantes dans le contexte actuel de perfectionnement constant des revêtements diamant et HiPIMS partout dans le monde. Elles sont l'occasion de partager des expériences précieuses, mais aussi de présenter des connaissances et des résultats. « C'est très stimulant d'entendre les collègues raconter comment ils relèvent les défis propres aux différents marchés en perpétuelle évolution, par exemple pour le revêtement de nouvelles géométries d'outil avec InoxaCon® pour l'usinage d'acier inoxydable en Allemagne », ajoute Jimmy Zhang, directeur des ventes de CemeCon Chine. Toutes les équipes de vente en tirent une grande valeur ajoutée pour leurs clients dans leur marché local. Allez, « Auf Wiedersehen! », « See you again! », « Sayonara! » et « Zài jiàn! ».

Industrie de l'usinage | Service à l'échelle mondiale | Équipe de vente | Transfert de connaissances | Service Premium | Service Premium Plus | Centre de revêtement | Formation | Géométrie des outils | Diamant CVD | HiPIMS | Diamant | PVD |