

## MOELLER ELECTRIC JOUE LE JEU DE LA DISTRIBUTION

La filiale française du troisième fabricant mondial d'appareillage électrique a revu complètement sa politique commerciale, celle-ci étant désormais tournée quasiment à 100% vers la distribution.

Sous la houlette d'Anne Varon, nommée au poste de directeur général début janvier, Moeller Electric SA a mis en place une nouvelle stratégie de développement sur le marché français.

La structure commerciale a d'abord été clarifiée (. . .). La société a regroupé ses divisions bâtiment et industrie sous le pôle Constituant qui réuni désormais, les offres Bâtiment, tertiaires, commandes et protection, et automatismes. (...)

Du point de vue de la politique commerciale, l'industriel a négocié un virage à 180°. "Nous sommes désormais à tendance 100% vers la distribution" déclare Anne Varon. "Les commandes en direct seront désormais transférées vers nos distributeurs" explique-t-elle en insistant sur le fait que "la force de vente soutient complètement cette politique". (...)

Pour Anne Varon, la marque et les produits Moeller dédiés aux professionnels doivent être implanté dans plus de 200 points de vente d'ici à la fin de l'année et près de 400 points de vente en 2007. L'autre marque de l'industriel - Felten et Guillaume - sera pour sa part distribuée exclusivement au travers les grandes surfaces de bricolage (GSB), un marché en forte expansion.

(25/07/2003)  
J-P Defawe  
Batiactu.com