



Comment permettre aux distributeurs industriels de dynamiser leurs ventes, malgré une situation économique peu rassurante ?

#Industrie #Fidélisation #Digitalisation #B2B

Boulogne-Billancourt, le 25 avril 2024 - Henkel, **leader mondial des adhésifs, mastics et revêtements fonctionnels**, a lancé il y a quelques semaines son "Programme Loyalty" qui se concrétise notamment par une **nouvelle plateforme digitale** à destination de ses distributeurs industriels LOCTITE français. L'objectif de l'entreprise ? Le point le plus important, le programme a été conçu pour **récompenser et encourager l'engagement et la performance de ses partenaires distributeurs**. C'est une première dans l'industrie et cela reflète l'engagement continu de Henkel à **soutenir la croissance de ses partenaires**. Ensuite, cette solution digitale permet de proposer aux partenaires une **nouvelle manière de se tenir informé des évolutions produits et des promotions**. Enfin, la solution a été pensée de manière à **améliorer l'animation des équipes chez les distributeurs, grâce à différents challenges, quiz**, etc. qui permettent l'acquisition de points, puis de récompenses variées !



Explications avec Philippe Breniaux, Responsable distribution France et Laurianne Ollivier, Market & Customer Activation Manager.

Faciliter le travail des distributeurs grâce à des animations en continu



"Le point de départ de ce beau projet était de **répondre à un point de frustration qui nous avait été remonté par certains de nos partenaires** distributeurs et ingénieurs commerciaux : le fait de ne pas avoir **différents moyens de dynamisation de leurs points de ventes toute l'année**. En effet, même si nos équipes commerciales terrain accomplissent un travail formidable,

elles ne peuvent pas être partout, tout le temps.

La plateforme digitale a donc notamment **vocation à tenir informés, en permanence, tous nos distributeurs (petits, moyens et grands) des animations et promotions qu'ils peuvent pousser auprès de leurs clients**. Pour eux, c'est un moyen simple de **dynamiser leurs ventes tout en étant**

récompensés, point crucial en cette période chahutée, et de fidéliser leur clientèle !” relate Philippe Breniaux.

L'accès facilité à l'information sera pour sûr un levier de croissance pour les partenaires d'Henkel qui seront en mesure d'**intensifier les actions sur leurs différents segments de clientèle**. L'engouement est d'ailleurs déjà au rendez-vous chez les distributeurs, avec **plus de 50 inscrits en seulement quelques semaines !**

Se concentrer sur les missions à plus haute valeur ajoutée, le bénéfice induit pour les ingénieurs commerciaux Henkel

Les équipes commerciales d'Henkel Adhesive Technologies plébiscitent également cette nouvelle plateforme digitale. Pour elles, c'est **l'assurance de pouvoir se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée, centrées sur le partage d'expertise, l'accompagnement technique** des partenaires et des actions clés en main afin de dynamiser leurs distributeurs.



*“En interne, les réactions ont été très positives lorsque nous avons présenté le projet finalisé. En effet, le fait de **pouvoir impliquer encore plus toutes les parties prenantes chez les distributeurs** est, par exemple, une très bonne nouvelle pour nos commerciaux. Chaque collaborateur chez un partenaire peut en effet se créer un compte et **participer aux différentes animations pour gagner des points et des récompenses**. Ainsi, la marque **LOCTITE rayonne dans tous les services** (achats, commerce, technique...)”* explique Laurianne Ollivier.

Des animations de vente récompensées pour renforcer l'expertise des distributeurs

Le nouveau **programme** conçu par les équipes d'Henkel Adhesive Technologies a aussi vocation à améliorer la connaissance des produits et des applications **LOCTITE**. En participant à diverses animations commerciales, telles que des **activités de vente assistée, des journées techniques et la mise en avant de produits**, les distributeurs industriels peuvent collecter des points tout au long de l'année. Ces points sont ensuite échangeables contre des cadeaux exclusifs via une boutique en ligne dédiée.

*“Nos équipes sont aussi **fières des récompenses que nous allons pouvoir offrir** allant de montres quartz diamantées et machines à café expresso, à des séjours à EuropaPark pour deux, des téléviseurs LED, et bien plus. **Cette diversité de récompenses met en lumière la volonté de Henkel d'offrir une valeur ajoutée significative à ses partenaires distributeurs**.”* précise Laurianne Ollivier.

Pour [accéder à la plateforme, c'est ici](#) et pour programmer une interview ou avoir plus d'informations vous pouvez nous contacter !

À propos de Henkel :

Grâce à ses marques, innovations et technologies, Henkel se positionne comme un leader sur ses marchés d'activités, auprès des industriels comme des consommateurs. Pour sa branche d'activités Adhesive Technologies, Henkel est un leader mondial du marché des adhésifs, produits d'étanchéité et revêtements fonctionnels. Pour ses activités Consumer Brands destinées au grand public,

l'entreprise détient des positions de leader, particulièrement pour ses branches Hair Care et Laundry & Home (cosmétiques pour les cheveux, détergents et produits d'entretien), sur de nombreux marchés et dans de nombreux secteurs dans le monde. Les trois marques les plus fortes de l'entreprise sont Loctite, Persil et Schwarzkopf. Pour l'année fiscale 2023, Henkel a enregistré des ventes pour plus de 21,5 milliards d'euros, et un bénéfice opérationnel ajusté d'environ 2,6 milliards d'euros. Les actions préférentielles Henkel sont listées à l'indice boursier allemand DAX. Henkel a développé une longue tradition d'entrepreneuriat durable, et l'entreprise a une stratégie de développement durable claire, avec des objectifs concrets. Le groupe Henkel a été fondé en 1876 et emploie aujourd'hui une équipe diversifiée, composée d'environ 48 000 personnes à travers le monde et unie par une culture d'entreprise forte, des valeurs partagées et un objectif commun : « Pioneers at heart for the good of generations. » Pour de plus amples informations, rendez-vous sur www.henkel.com.

Des photos sont disponibles à l'adresse www.henkel.com/press

MiTi marketing
pour l'industrie