

**CHEMINÉES POUJOULAT RENFORCE SON ACCOMPAGNEMENT
AUPRÈS DES DISTRIBUTEURS PROFESSIONNELS
AVEC DES ANIMATEURS DES VENTES MERCHANDISER**

À l'heure où les points de vente professionnels sont de plus en plus demandeurs de formations notamment en ligne (webinars, e-training), l'accompagnement humain reste primordial pour Cheminées Poujoulat. Guider le choix des installateurs est une tâche qui incombe aussi bien aux négociés qu'aux fabricants.

C'est pourquoi **Cheminées Poujoulat souhaite renforcer son maillage territorial** par le recrutement de **5 Animateurs(trices) des Ventes Merchandiser (AVM)** afin d'accompagner quotidiennement et travailler en proximité avec ses clients distributeurs.

Les distributeurs et Cheminées Poujoulat, c'est une histoire qui dure depuis toujours et reste la base historique de l'activité du leader européen des conduits de fumées et sorties de toit métalliques.

DES ANIMATEURS DES VENTES MERCHANDISER POUR FORMER ET ANIMER LES NÉGOGES

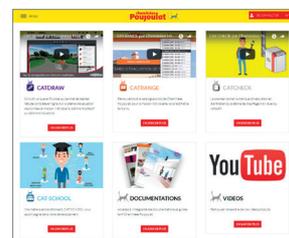
Pour Cheminées Poujoulat l'animateur des ventes merchandiser joue un rôle important en complément du commercial qui suit le client.

Véritables ambassadeurs de la marque, les Animateurs des Ventes Merchandiser sont chargés de faire monter en compétences les distributeurs en assurant, en relais du commercial, le suivi des opérations, l'animation et la formation proposés par Cheminées Poujoulat. **L'objectif est le développement du chiffre d'affaires des distributeurs** quelle que soit leur activité.

Structurés par région, les AVM viennent compléter l'action commerciale et assurent le relais commercial avec les enseignes.

UN ACCOMPAGNEMENT HUMAIN COMPLÉMENTAIRE À LA DÉMARCHE D'E-MERCHANDISING

Cheminées Poujoulat n'en délaïsse pas pour autant l'e-merchandising. Depuis plusieurs années, l'entreprise déploie un éventail de services digitaux pour accompagner et faciliter le quotidien de ses clients distributeurs et installateurs :



> disponibilité des produits via l'**Espace pro** Cheminées Poujoulat



> des **bannières** et **bases de données**
> des **vidéos** et **tutoriels** de montage

> des **outils numériques « CAT-TOOLS »**



CAT-DRAW
Pour le calcul du dimensionnement des conduits



CAT-RANGE
Catalogue en ligne



CAT-CHECK
Carnet de chauffage en ligne



CAT-DESIGN
Configurateur de mise en situation de l'appareil, du conduit et de la sortie toit,

“Les points de vente et les sites Internet sont étroitement liés. Nous sensibilisons les enseignes à déployer des outils digitaux pour les installateurs qui vont souvent sur le web avant de se rendre au sein du point de vente. Nous les accompagnons dans leur démarche d'e-merchandising et de merchandising en leur fournissant du contenu produits, réglementaire, des photos, vidéos, et même des bannières si besoin”
relève Stéphane Thomas, directeur de la stratégie et du développement de Cheminées Poujoulat.

**CONTACTS
PRESSE**



Responsable Communication
Gwendal Danguy Des Déserts
g.danguy@poujoulat.fr
+33 (0)5 49 04 40 30
CS 50016 - 79270 Saint-Symphorien



AGENCE RELATION PRESSE
Céline Gay
celine@fpa.fr
+33 1 30 09 67 04 - +33 7 61 46 57 31
FPA - 66, route de Sartrouville
Parc des Érables - Bât 2
78230 Le Pecq

À PROPOS DU GROUPE POUJOULAT

Leader européen des conduits de cheminées et sorties de toit métalliques, Cheminées Poujoulat conçoit, fabrique et commercialise des solutions complètes d'évacuation de fumées pour la maison individuelle, l'habitat collectif et l'industrie.

Cheminées Poujoulat est la marque leader du Groupe Poujoulat présent dans 8 pays (France, Allemagne, Angleterre, Belgique, Suisse, Hollande, Danemark et Pologne). Le groupe Poujoulat possède 11 usines, réalise un chiffre d'affaires de plus de 245 M€ dans 30 pays et compte 1 550 salariés.