

Tour de France

**Pour Haulotte France, la vérité commerciale se trouve sur le terrain.
C'est dans cette optique que la société a entrepris un tour de France des régions.**

La stratégie commerciale d'Haulotte France, pour l'année 2004, est claire : aller à la rencontre des clients, là où ils se trouvent. Si la proximité relationnelle est l'une des valeurs fortes de l'entreprise, elle prend, cette année, une dimension originale. En effet, pour développer la vente de nacelles, de chariots et du Multijob (chargeuse-pelleteuse), Haulotte France privilégie les salons régionaux. L'objectif est d'aller à la rencontre des utilisateurs finaux pour leur présenter les produits. Si c'est cette stratégie qui a fait le succès de l'entreprise, la volonté est aujourd'hui d'aller plus loin encore en utilisant le cadre des salons régionaux pour organiser des rendez-vous pratiques et efficaces.

Les deux premières étapes.

La première étape à Toulouse (TP BAT) a dépassé toutes les espérances. 13 500 visiteurs ont franchis l'entrée du Parc des Expositions.

Sur le stand de 150 m² en aire libre de Haulotte France, la nacelle tractable 1300RT, la chargeuse pelleteuse Multijob et le Chariot de 17mètres FH ont eu beaucoup de succès. Innovation et Ecoute, ces mots d'ordre furent au rendez-vous à travers ces produits de diversification et la proximité régionale.

Parmi les produits phares présentés sur le Salon Pro Bat à La Teste de Buch, notre seconde étape, la Chargeuse-Pelleteuse Multijob a attiré des professionnels intéressés par ce produit unique. L'aire de démonstration a permis de faire évoluer la machine et de proposer du concret en réponse aux questions.

La troisième étape.

Fort de ce succès, Haulotte France poursuit son voyage dans l'Hexagone, à la rencontre des professionnels du BTP. Le prochain rendez-vous de l'entreprise sera à TP Avenir Lyon, au Parc Eurexpo. Avec 150m² de stand et une aire de démonstration à disposition, la qualité des informations et des prestations Haulotte France n'en sera que renforcée.

Les services associés

Au-delà des produits, Haulotte France a également développé des services destinés à apporter à ses clients une sérénité totale dans l'utilisation de leurs matériels.

Qu'il s'agisse du SAV, du Contrat Sérénité, de la formation, les clients d'Haulotte France sont certains de trouver une solution à l'ensemble de leurs attentes.

Premier constructeur européen de nacelles élévatrices, Haulotte France est présent partout en France à travers un réseau de 250 techniciens.

Contact Presse : Lydia Gauvin / Tel. : 04 72 88 05 70
www.haulotte.fr - lgauvin@haulotte.com