



GROUPE **MARCK**

Focus Métiers/Carrières/RH

## Développer, avec le client, un produit de haute technologie

Interview de Chantal Grillon, Directrice du développement commercial chez Balsan.

Chez Balsan, le métier de commercial est plus riche et complet qu'ailleurs. Nos équipes ne vendent en effet pas un produit fini mais elles l'élaborent en lien étroit avec le client et l'ensemble des services de Balsan. Uniformes, équipements de protection, vêtements d'image, coiffes... Tous ces produits sont développés avec le concours permanents du service commercial.



« Notre démarche consiste à accompagner notre client, à bien appréhender son métier et à recueillir ses besoins », explique Chantal Grillon, Directrice du développement commercial. « Dans notre mode de fonctionnement, ce service commercial participe activement et suit de bout en bout la création et la conception d'un produit en réalisant l'alliance du style et de la technique. »



## GROUPE MARCK

La stratégie commerciale de Balsan repose ainsi sur une excellente connaissance de ses clients afin de développer – ensemble – un produit de haute technologie. L'équipe commerciale est composée de véritables experts dans leur domaine qui sont un relais entre l'expression de nos clients et la réalisation du produit.

Cinq métiers et services différents œuvrent au sein de la Direction du développement commercial : les chefs de marché, des "pilotes" dont l'objectif est de sortir dans les plus brefs délais le produit ou le service qu'attend le client ; le bureau de développement, qui permet de construire et de mettre en lumière les besoins du client ; les technico-commerciaux, en charge notamment des prises de mesure, au corps ou sur vestiaire ; le bureau de réponses aux appels d'offres ; et le service clients, outil indispensable à la satisfaction clients.

La synergie de ces services garantit l'alignement des projets, le respect des échéances et le bon développement d'un projet commercial apportant des solutions sur-mesure et répondant à tous les cahiers des charges. « Notre vision du commerce, c'est le développement de projets complexes », souligne Chantal Grillon. « Son succès est bâti sur une étroite collaboration avec nos clients mais aussi sur toutes les compétences du Groupe. »

### A propos

Le Groupe Marck est un groupe industriel français qui conçoit et commercialise des solutions en uniformes, équipements et services auprès des entreprises privées et des administrations, en France et à l'international. Il offre une prestation globale conforme aux attentes de clients exigeants et prestigieux partout dans le monde. Au cours de ses plus de 150 ans d'histoire, le groupe a acquis et développé son expertise dans la connaissance des textiles techniques, dans l'assemblage des surfaces souples et dans la commercialisation de services associés pouvant aller jusqu'à l'externalisation globale de la fonction habillement. Découvrez toutes nos offres d'emploi sur <http://www.groupe-marck.com/fr/recrutement>