

~ Organisation ~

Nomination de Christian Sauzin au poste de Vice-Président Ventes & Marketing France



Fenwick-Linde, numéro 1 de la manutention et fournisseur de solutions et de services pour l'intralogistique, regroupe ses activités Marketing & Ventes en nommant Christian Sauzin, Directeur Marketing, au poste de Vice-Président Ventes & Marketing France. Il reporte directement à Jérôme Wencker, Président de Fenwick-Linde.

Des clients exigeants en attente de solutions personnalisées

« La relation client évolue. Mieux informés, plus pointus dans l'analyse de leurs besoins et usages, nos clients attendent des solutions globales. Leur objectif n'est plus la simple optimisation de leur flotte de chariots mais bien d'avoir une réponse complète parfaitement adaptée à leur exploitation en termes de productivité, de sécurité, de gestion de l'énergie, de respect de l'environnement...Les projets sont de plus en plus nombreux et importants, combinant des offres de chariots, de systèmes, et de services complexes. » Christian Sauzin, Vice-Président Ventes & Marketing de Fenwick-Linde. ***« Nous nous devons d'être à la fois experts de nos métiers et proches des enjeux de nos clients ».***

Pour consolider et accroître sa position de leader, Fenwick-Linde optimise sa performance commerciale par le rapprochement de ses directions Marketing & Ventes. ***« En regroupant le Marketing et les Ventes, nous renforçons la synergie de ces deux activités et nous boostons l'animation de l'offre ainsi que l'animation des ventes. »*** Christian Sauzin.

Une nouvelle organisation adaptée aux attentes de nos clients

- Plus d'interactions, une collaboration encore plus étroite et active entre les deux directions Marketing & Ventes vont permettre de concevoir une offre commerciale qui apportera aux clients des réponses plus pertinentes avec un panel de solutions innovantes, flexibles et personnalisées.
- Une meilleure analyse des données clients permettra une excellente vision des potentiels pour mener un pilotage commercial plus efficient.
- La communication digitale joue déjà un rôle essentiel dans la relation client en l'informant tout au long de son parcours.
- Une nouvelle organisation commerciale et service qui rassemble 30 équipes de vente et a nécessité près de 70 créations de postes. Celle-ci regroupe désormais toutes les énergies pour développer avec la même puissance l'ensemble des activités commerciales de Fenwick-Linde : les chariots neufs, l'occasion, la location courte durée, les contrats de maintenance, les services associés, les matériels industriels, les solutions connectées, l'offre sécurité, les nouvelles énergies, l'automatisation et l'intralogistique. ***« Notre objectif est de nous permettre de coanimer les ventes et le marketing afin de répondre à nos clients de façon la plus juste possible et ce sur l'ensemble de l'hexagone à travers notre réseau et nos agences locales et ce quelle que soit la solution à mettre en œuvre. »*** - Christian Sauzin.

20 années d'expertise chez Fenwick-Linde

Christian Sauzin a rejoint Fenwick-Linde en janvier 2000 en tant que Directeur Marketing. Après plusieurs années de responsabilités croissantes, il a également assuré le développement de l'intra logistique en France depuis 2018.

“Dans un contexte économique complexe, la supply chain est plus que jamais au cœur de la stratégie de nos clients. La relation client représente donc un élément essentiel de notre entreprise. J’ai toute confiance en Christian Sauzin, dans sa capacité à fédérer les équipes et à relever les nouveaux défis qui permettront d’accompagner notre entreprise dans son développement et son aptitude à innover.” Jérôme Wencker, Président de Fenwick-Linde.

A propos de Linde Material Handling GmbH :

Linde Material Handling GmbH, une société de KION Group, est l'un des principaux fabricants mondiaux de chariots élévateurs industriels, ainsi qu'un fournisseur de solutions et de services pour l'intra-logistique. Avec un réseau de vente et de service qui s'étend sur plus de 100 pays, l'entreprise est représentée dans toutes les principales régions du monde. Au cours de l'exercice 2018, l'unité opérationnelle Linde MH EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) a enregistré un chiffre d'affaires total d'environ 3,3 milliards d'euros, avec environ 11 600 employés dans le monde entier. Les ventes mondiales de chariots Linde se sont élevées à plus de 135 000 en 2018.

A propos de Fenwick-Linde :

Fournisseur de solutions et de services pour l'intralogistique et numéro 1 français des chariots de magasinage et des chariots frontaux électriques et thermiques, quadruple certifié Qualité, Sécurité, Environnement, Energie pour son siège social et son réseau. Fenwick-Linde propose des solutions flexibles et sur-mesure pour votre logistique. Avec plus de 150 ans d'innovation, Fenwick se présente également comme l'expert manutention au service de la satisfaction de ses clients : des solutions de maintenance souples et évolutives, un financement personnalisé grâce à une structure dédiée, un extranet sécurisé pour la gestion de parcs, la location courte durée, des chariots d'occasion reconditionnés, etc...

Le réseau FENWICK est le 1er réseau en France avec 73 agences et concessions exclusives, et 7 partenaires dans les DROM-COM. Plus de 2 700 personnes sont dédiées au service du client, dont 1 250 techniciens qui gèrent un parc de plus de 157 000 chariots. Fenwick-Linde, c'est aussi : un siège social à Saint-Quentin en Yvelines comprenant un show-room, le plus grand centre de formation technique en France et le centre logistique après-vente. Deux unités de production près de Châtelleraut (86) fabriquent les chariots de magasinage pour l'ensemble du réseau Linde, dont une usine dédiée à la production de petites séries conçues en collaboration avec les clients pour leurs applications spécifiques.

Relations Presse

Service communication Fenwick – Pascale NOURRY et Delphine Pennec

Tél. : +33 (0)1 30 68 45 92

Mail : pascale.nourry@fenwick-linde.fr – delphine.pennec@fenwick-linde.fr

www.fenwick-linde.com
