

Veranco, la différence par la R&D



Veranco : réseau d'indépendants

Nombre de magasins : 60

Durée d'engagement : 3 ans

Prix des droits d'entrée : 0

Prix de la redevance : 0

La cible : manager commercial et dirigeant

Les engagements forts du réseau: accompagnement à la carte dans le démarrage d'activité en fonction du projet d'entreprise. Plan d'action marketing, e-marketing, outils d'aide à la vente, PLV, formation technique et commerciale, accompagnement terrain

Communication : 4 campagnes/an, affichage 4x3, catalogue, outils marketing développés pour les campagnes

Fréquence des réunions : 2 fois /an

Nombre de convention : 1

L'année des 35 ans

Dirigé dans la dynamique de Nicolas Libbrecht, Veranco fête ses 35 ans cette année. La notoriété de la marque va de pair avec la qualité reconnue des vérandas et pergolas Veranco. Tiré vers un haut niveau en termes de services et d'innovations, le positionnement des gammes de produits joue en cette faveur. Ainsi, les ventes sont en constante progression dans les pays où la marque est présente, à savoir la Suisse, le Benelux et la France. Le réseau de professionnels partenaires en constitue le pivot offrant des solutions différenciantes et pointues pour répondre à une forte demande.

La force d'un partenariat

Érigé au-dessus d'une simple relation client-fournisseur, le partenariat se vit comme une source de progrès mutuel et de respect, raison pour laquelle Veranco ne demande ni redevance, ni droits d'entrée. Il se formalise autour d'un accompagnement sur le terrain, une aide au démarrage et au développement des entreprises partenaires avec la création d'outils d'aides à la vente et de communication (kits d'animation de points de vente, sites Internet, etc.). École de compétences, Veranco s'appuie sur la formation (commerciale, managériale, techniques) autour de laquelle émerge un Club d'échanges entre Partenaires, propice à l'enrichissement de la communauté.



NICOLAS LIBBRECHT
PDG

nicolas.libbrecht@veranco.com

Quels sont les points forts de 2019 ?

Début 2019, nous avons complètement réorganisé notre bureau d'études, la fabrication technique et la production pour assurer le développement qualitatif de nos produits et gagner en délais. En interne, notre marque continue de recruter un personnel hautement qualifié, formé à nos méthodes et techniques pour mener à bien sa mission d'entreprise.

Quelle est votre politique de recrutement ?

Concernant la recherche de nouveaux partenaires, nous recrutons des profils manager commerciaux prêts à investir et s'investir dans la vente et la pose de nos vérandas et pergolas. Notre développement s'accélère tout particulièrement en France et notamment dans le grand sud-ouest avec l'accueil dans notre réseau de 6 nouveaux Partenaires.

Devenez partenaire VERANCO



Et réussissez sur le marché de la véranda et de la pergola



un accompagnement
performant



une communication
puissante



un concept
rentable



un produit
innovant



un service usine
première ordre



des vérandas
prêtes à poser

