

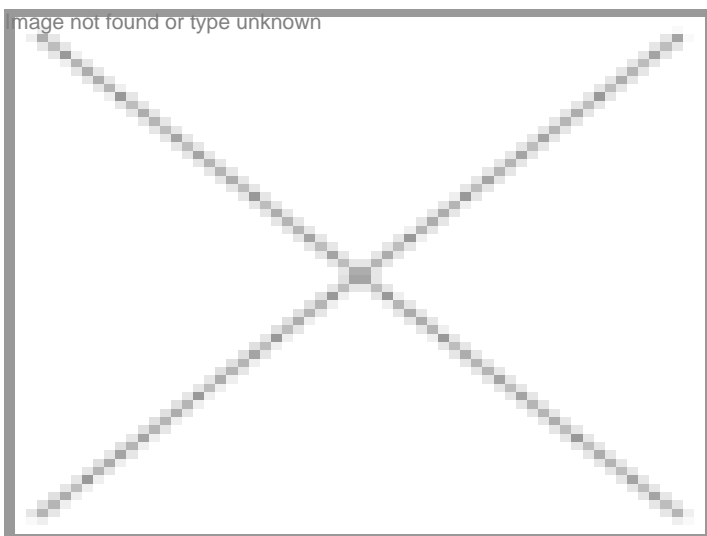
# Sam Outillage

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Outillage à main](#)

## Les véhicules de démonstration changent de dimension

Depuis début avril, Sam Outillage dote ses technico-commerciaux de véhicules légers aménagés en remplacement de fourgons ateliers, une évolution qui permet au fabricant d'accompagner mieux et plus vite les entreprises utilisatrices de ses outils et équipements.

Portant une grande attention aux échanges en face à face, nécessaires pour argumenter sur les produits techniques au-delà d'une présentation virtuelle en ligne, aussi qualitative soit-elle, la société stéphanoise Sam Outillage a depuis toujours privilégié la proximité avec les utilisateurs de ses outils, même si son principe commercial est d'être avant tout partenaire de la distribution professionnelle.



### Mobilité et modularité

Aujourd'hui, avec les nouvelles contraintes de circulation et de confinement, le fabricant a entrepris de réfléchir à une alternative à ce qu'il pratiquait depuis des années et de trouver de nouvelles solutions plus flexibles pour conforter son approche utilisateurs. Depuis le mois d'avril, il fait ainsi évoluer sa flotte de véhicules de démonstration utilisée pour aller à la rencontre de ses clients des marchés industriels et automobiles sur la France, le Benelux et la péninsule ibérique. Il remplace progressivement ses anciens fourgons ateliers encombrants par des Peugeot Expert remodelés 180 ch. qui permettent de se rendre rapidement et sans contrainte de déplacement ni de parking en tout point du territoire, et notamment dans les grandes agglomérations. Aménagés par la société Euromag (Panissières 42), ces véhicules légers disposent de toutes les fonctionnalités possibles, intégrant notamment les sources d'énergie en électricité et en air comprimé, et permettent de développer en toute sécurité un atelier technique de grande dimension. Il intègre deux plateaux de 4 m de longueur qui se déploient sur sa partie arrière (en deux socles de 2 m coulissants), deux autres supports accessibles par les deux portes latérales coulissantes du véhicule, pour offrir un total de dix mètres linéaires servant à la présentation et la démonstration des produits.

### Des présentations valorisantes

Avec cette configuration modulaire d'un haut niveau de finition et qui s'installe en 60 secondes, les technico-commerciaux de Sam Outillage peuvent présenter les matériels de la marque, réaliser des démonstrations techniques et accéder via une grande tablette tactile à des vidéos didactiques complémentaires et à l'ensemble de la base articles de la société riche de 10 000 références ; le volume d'information est comparable à celui qui était proposé dans un fourgon atelier. Ils sont prêts à réaliser cette prestation sans risque sanitaire (personne ne rentre dans la fourgonnette, respect des gestes barrières...) ni pollution de quelque sorte (bruit, rejets) auprès de toutes les entreprises en poursuite d'activité et dans des temps limités pour se conformer aux disponibilités

des opérateurs rencontrés. Et de leur côté, comme le souligne Sébastien Bonhomme, directeur commercial et marketing de Sam Outillage : « Les clients sont valorisés par cette présentation. Ils ne nous attendaient pas obligatoirement à ce niveau et sont ravis de l'accompagnement que nous pouvons leur fournir en cette période sensible ».

Depuis le 1<sup>er</sup> avril, huit des vingt technico-commerciaux ont pris livraison de leur nouveau véhicule, des collaborateurs qui sont affectés en priorité aux grandes agglomérations de Paris, Lyon, Marseille, Bruxelles et Madrid. Le reste de la flotte sera renouvelé progressivement.

Frédéric Bassigny