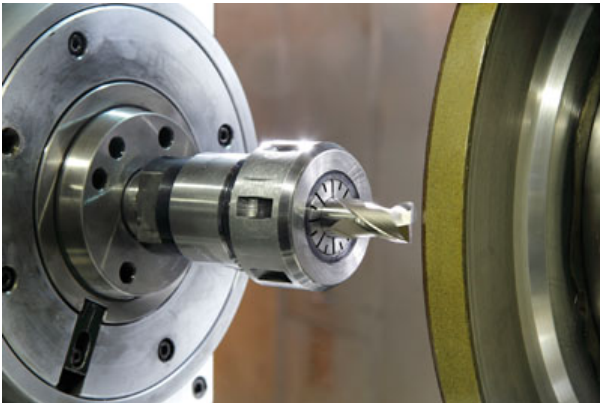


Celesa

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Outils de coupe](#)

Un Grand d'Espagne à la conquête du marché français

Celesa, leader du marché espagnol des outils coupants, met aujourd'hui à la disposition de la distribution professionnelle française sa gamme d'outils majoritairement commercialisée sous la marque Blue-Master. Outre ses qualités techniques intrinsèques, cette offre se caractérise par une exceptionnelle largeur, un excellent rapport qualité/prix et la performance du service qui l'accompagne.



Créée en 1987 par des spécialistes de la coupe du

métal qui ont assuré eux-mêmes la direction de l'entreprise durant plusieurs années, Celesa est aujourd'hui dirigée par un quarteron de cadres dont chacun est un spécialiste de la fonction qu'il occupe : Joseba Citores à la direction générale, Iker Arana à la direction technique, Javier Bravo à la direction commerciale et François Vendeville à la direction export. Ce dernier a intégré l'entreprise en novembre 2010 avec la mission principale de lui impulser un développement européen qui passe en premier lieu par l'introduction de la gamme sur le marché français de la distribution professionnelle. Implanté à Abadiano, une localité du pays basque espagnol (une région réputée par son savoir-faire industriel en matière de travail du métal), et employant trente-cinq personnes, le siège de l'entreprise occupe un bâtiment de deux étages et couvre une superficie au sol de quelque 2 500 m² dont 80% sont dédiés à la plate-forme logistique.

Production propre et partenariats

Une dizaine d'unités de production localisées dans diverses régions d'Europe fabriquent les produits composant l'offre de Celesa. Spécialisées dans la fabrication des différentes familles de produits que nous évoquerons plus loin, ces unités possèdent un savoir-faire élevé et exercent un contrôle qualité rigoureux tout au long de la fabrication. Adoptée par Celesa dès sa création, cette organisation qui offre une grande flexibilité de production permet à l'entreprise de proposer à ses clients une offre très large et de répondre rapidement aux demandes spécifiques de ces derniers.

Quadrillage commercial du territoire

Avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 Me, dont près de 80% sont réalisés à travers la commercialisation d'outils pour la coupe du métal, Celesa s'est affirmée comme le leader de son marché intérieur. L'entreprise possède un portefeuille de quelque 6 000 clients, quincailliers et fournitures industrielles généralistes, dont la moitié sont des acheteurs réguliers. Son équipe

commerciale est composée de sept collaborateurs sédentaires, dont un dédié à l'export, qui gèrent les appels téléphoniques entrants et d'une quarantaine de technico-commerciaux itinérants, membres de l'entreprise et agents, placés sous la direction de trois chefs des ventes. « Sur le modèle d'une organisation commerciale qui a prouvé son efficacité en Espagne, nous avons mis en place une équipe commerciale de dix agents qui couvre l'ensemble du territoire français », explique...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)