

SMS Solutions, Field Marketing avec passion

La demande en partenaires spécialisés pour la sous-traitance d'activités sales et merchandising reste importante. Le succès de SMS Solutions en témoigne. L'entreprise a été créée il y a six ans par les field marketers expérimentés Geoffroy De Buyscher et Selwyn Devroe. Aujourd'hui, SMS Solutions compte d'ores et déjà 50 clients opérant dans des secteurs très variés tels que l'alimentaire, les télécoms et le bricolage.

SMS Solutions est l'abréviation de Sales, Merchandising et Strategic Solutions. L'agence organise pour des fabricants de marque des promotions, démonstrations et dégustations dans les magasins. "Nous mobilisons à cette fin uniquement des personnes présentant des affinités avec le produit et qui répondent aux attentes de nos clients en matière de charisme", expliquent les fondateurs. "Les clients peuvent également faire appel à nos hôtes et à nos installateurs professionnels pour mettre sur pied un événement et en assurer le déroulement parfait."

Dans les magasins, SMS Solutions aide également les fabricants à monter des têtes de banc, des îlots, à transformer des rayons, à augmenter le chiffre d'affaires, à mesurer les KPI. "Notre famille de collaborateurs, qui ne cesse de grandir, vit le travail avec passion et est fière, à juste titre, des prestations que SMS Solutions fournit pour de plus en plus de clients." Les sales teams se chargent également de la prospection, de la vente et de tâches de key account dans différents canaux : commerce de détail, marché gris, horeca, etc.

SMS Solutions garantit de surcroît la fourniture d'un service professionnel aux détaillants : aide lors de la transformation

d'un rayon, nouvelles ouvertures, inventaires, déploiement de promotions ou de décoration, etc. "Nous pouvons très souvent faire face aux pics de charge de travail avec l'intervention d'un personnel expérimenté."

Un partenaire dévoué

SMS Solutions entend se distinguer par le service : préparation minutieuse, suivi strict par une réaction prompte en concertation étroite avec le client.

Geoffroy De Buyscher : "Beaucoup de fournisseurs sur le marché se chargent de fournir des personnes pour l'animation, la promotion, le sampling ou pour réapprovisionner des rayons, etc. Nous ne souhaitons pas être un fournisseur mais un véritable partenaire dévoué. Nous n'avons pas encore perdu de clients et nous constatons que les chiffres d'affaires chez les

clients existants ne cessent de progresser. La raison en est simple. Nous bénéficions de plus de 15 ans d'expérience en Field Marketing et Retail et connaissons le marché en détail. Nous sommes autocritiques, très exigeants et visons en permanence un rendement plus élevé. Nous téléphonons souvent aux clients de manière proactive. Nous n'avons aucun mal à dire ouvertement ce que nous pensons. Même si cela apparaît parfois à notre désavantage à court terme, nos clients apprécient que nous fassions toujours passer leurs intérêts en premier."

Selwyn Devroe : Un nouveau magasin qui s'ouvre et que nous approvisionnons complètement en 4 jours (et nuits) suivant un

plano gramme, nous mobilisons 2 élagueurs de buis aux Florales gantoises, nous soutenons le lancement d'une nouvelle boisson rafraîchissante dans 6000 cafés en un mois, assorti du suivi de la vente et de la première livraison supplémentaire, nous assurons un merchandising permanent dans déjà plus de 200 points de vente, du sampling dans une gare, après quoi tout le monde circule soudain en ville le produit à la main, etc. Ceci sont autant de nouveaux défis pour lesquels nos collaborateurs doivent mettre tout en œuvre pour faire preuve d'originalité, de rapidité et de professionna-



Selwyn Devroe et Geoffroy De Buyscher.

lisme. Malgré des délais souvent serrés, nous y trouvons quand même du plaisir. Nous en voulons pour preuve le fait que de plus en plus de clients désirent exclusivement travailler avec nous." SMS Solutions enregistre une croissance annuelle de 20 % et fait aujourd'hui appel à 1 000 membres du personnel activement inscrits. Les deux fondateurs entendent poursuivre leur croissance au même rythme. "A ce rythme de croissance, nous sommes en mesure de continuer à fournir la meilleure qualité aux prix les plus concurrentiels. Un puissant logiciel développé en interne pour rapporter très rapidement et sélectionner le collaborateur adéquat, des membres du personnel fiables et performants qui évoluent avec nous en matière de responsabilité et d'aptitude à diriger, etc. Jusqu'à présent, nous réussissons à aider de la meilleure façon nos clients enthousiastes et à juste titre exigeants."

Informations : SMS Solutions NV/SA Sales Merchandising & Strategic Solutions
Hellestraat 7 1800 Vilvoorde Tél: (+32) 02/751.00.17 Fax: (+32) 02/751.00.27
www.smssolutions.biz