



## LA PRESCRIPTION, UN POSTE CLÉ CHEZ SALMSON

Aujourd'hui acteur majeur de sa filière, SALMSON est un nom réputé dans l'histoire industrielle et une entreprise orientée vers l'avenir. SALMSON met un point d'ordre à fournir à tous ses clients des produits innovants, des services de qualité et fiables, même en cas d'exigences spécifiques complexes.

SALMSON est présent sur le marché du Cycle de l'Eau depuis une dizaine d'années. Ce département créé en 2001 réalise, avec le département Industrie, un chiffre d'affaires de 10 à 15 % du CA total avec une croissance annuelle de 20 %. L'organisation de ce département est orientée vers un service maximal auprès des clients et des partenaires, grâce à une équipe technique et commerciale compétente et professionnelle. Un responsable prescription est en charge de ce département, il s'agit de Guillaume Grenier.

Le statut de prescripteur est très proche de celui des responsables régionaux. Très souvent en clientèle, le prescripteur gère un portefeuille de clients et d'affaires en parallèle avec les responsables régionaux et se concentre sur les phases projet des dossiers, laissant l'exécution et le suivi aux commerciaux. A la différence du commercial, le prescripteur n'a pas d'objectif en terme de chiffre d'affaires parce qu'il ne vend pas, il démarche et conseille.

La prospection du Cycle de l'Eau concerne les applications suivantes : les pompes submersibles, les pompes immergées, les pompes de surfaces, les agitateurs, les surpresseurs, les hydroéjecteurs et tous les accessoires accompagnant ces matériels. Les clients concernés sont les bureaux d'études VRD et d'assainissement, les services projets de constructeurs de stations d'épuration, DDA, DDE, collectivités locales, etc.

Les missions du Responsable Prescription sont les suivantes :

- **La prospection** au niveau national : être consulté en phase projet par les prospects.
- **La prescription technique** : aider le client dans le choix de la technologie, des solutions et matériaux à utiliser, déterminer le dimensionnement, les prévisions d'installation ou encore les pièges à éviter, conseiller au cas par cas.
- **Le chiffrage** : budgéter les projets avec le client.
- **La promotion** : promouvoir les nouveaux produits, les nouvelles gammes dans la phase projet. C'est le meilleur moment pour intégrer les nouveautés au cahier des charges, car sans bonne promotion initiale, le responsable commercial aura beaucoup plus de difficulté à intégrer et vendre les nouveautés aux clients.



Salmson

Communiqué de presse  
Homme | entreprise



## **PORTRAIT : GUILLAUME GRENIER**

A tout juste 28 ans, Guillaume Grenier vient d'intégrer au mois de mai 2007 le département Cycle de l'Eau de SALMSON au poste de Responsable de la Prescription.

Diplômé d'une école d'ingénierie généraliste à forte dominante mécanique, SUPMECA filière SAPI (Systèmes Automatisés et Procédés Industriels), ce jeune ingénieur a forgé son expérience aux travers de stages en mécanique et électronique : mise en fonctionnement et amélioration d'équipements de préparation mécanique de puces électroniques, équipement d'usinage mécanique, laser femtoseconde, réalisation de bancs de tests pour du matériel électronique embarqué, etc.

Spécialisé dans la mécanique mais sans expérience commerciale, Guillaume Grenier doit faire preuve de beaucoup de volonté pour débiter au poste d'ingénieur technico-commercial sédentaire grands comptes, dans le secteur de l'assainissement pour un fournisseur de pompes. Sa motivation et sa quête de connaissance l'on conduit à ce poste. Chargé de projets importants, en relation avec les constructeurs mondiaux de stations d'épuration, il développe sa pratique de la négociation avec les acheteurs et s'attache à suivre les dossiers avec l'efficacité d'un ingénieur chevronné.

Spécialiste de l'assainissement, du relevage, de la mécanique des solides et des fluides entre autres, il postule chez SALMSON.

Son dynamisme, son sens des responsabilités, son aisance commerciale et sa formation convainquent Jean-Yves Rodrigue, Directeur des marchés du Cycle de l'Eau et de l'Industrie, qui lui offre le poste de Responsable Prescription pour le Cycle de l'Eau.

Désormais, explique Guillaume Grenier, « je suis en charge de la prospection et de la prescription technique avec les bureaux d'études et les services projets des grands acteurs de l'eau. Ma mission va du conseil technique au client, au montage d'offres techniques et commerciales, en passant par le développement d'outils spécifiques, etc. ».

Pleinement conscient de la chance que SALMSON lui offre à ce poste, il garde les pieds sur terre et s'épanouit professionnellement à un poste taillé sur mesure !



### **A propos du département « Cycle de l'Eau » de SALMSON**

Fort de son expérience dans les pompes, agitateurs et systèmes de pompage et conscient des enjeux que représente la maîtrise de l'eau, SALMSON a créé en 2000 un département dédié au « Cycle de l'Eau ».

Les objectifs de ce département composé de spécialistes : intégrer les problématiques environnementales et développer des solutions spécifiques en pompage, agitation et aération pour répondre aux attentes de ses partenaires. En forte progression régulière depuis sa création, ce département joue un rôle majeur auprès de tous les acteurs du traitement de l'eau.

Salmson propose des produits et des solutions pour :

- le captage
- la potabilisation
- la distribution, l'adduction/surpression
- la collecte et les réseaux
- le traitement et l'épuration
- le rejet.