

## UNE CONVENTION DÉDIÉE À L'INFORMATIQUE POUR PRÉPARER LA FIN D'ANNÉE

La 4<sup>ème</sup> convention informatique Top Office a eu lieu, les 13 et 14 octobre derniers, au sein du grand stade Lille Métropole Pierre Mauroy.

Rendez-vous devenu incontournable, il permet aux fournisseurs et à la force de vente d'échanger sur l'offre de fin d'année, période importante pour le secteur.

« L'événement est très apprécié, autant par les fournisseurs que par les équipes Top Office. C'est un moment de convivialité, à taille humaine, propice à la découverte et à l'échange, une sorte de 'speed dating' dynamique autour des nouveautés produits. La convention 2015 est l'occasion pour les équipes de consolider les acquis auprès des fournisseurs. En parallèle du travail sur le produit, il est important pour Top Office de travailler également le discours et l'accompagnement avant et après vente, afin d'optimiser toujours plus la relation client. » **Yann Gourlet, Chef de groupe Achats Top Office**



### Des équipes motivées autour d'objectifs communs

Renforcer les discours, transmettre les bons argumentaires, identifier les leviers d'amélioration, connaître les retours marché... sont autant d'objectifs que partagent les équipes du siège et des magasins avec les **16 marques majeures** présentes (HP, Asus, Acer, Samsung, B'dom, Dexion, Canon, Brother, Epson, Armor, EBP, Case Logic, Comtrade, TP Link, Tech Air, APM).

« Pour les équipes magasins, la convention lance la période de fin d'année qui est un véritable temps fort pour l'univers informatique. Toute la force de vente et le siège sont réunis pour partager avec les fournisseurs, mais aussi célébrer les victoires et identifier les leviers pour la période. C'est une vraie formation qui est attendue chaque année car elle permet de relever les bonnes pratiques et contribue à la motivation des équipes. » **Sébastien Delachapelle, Directeur Régional Top Office**

### Un échange avec les fournisseurs essentiel et enrichissant

« Nous participons à toutes les conventions Top Office, car pour nous c'est le timing parfait pour présenter les derniers produits, ainsi que la communication mise en place pour la fin d'année. Cela permet d'adapter la mise en avant en magasin, la formation et la quantité de produits prévus. » **Fabrice Banse, Chef de Secteur HP**



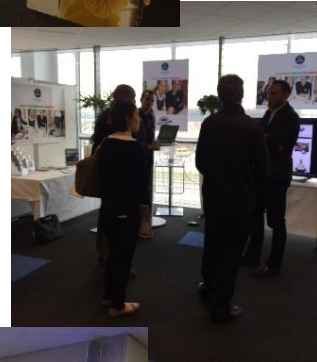
« Participer à la convention Tek Top Office a pour nous deux objectifs principaux : échanger avec la force de vente, connaître les retours terrain et présenter les dernières nouveautés, donner le bon argumentaire... Il est également important d'identifier la perception d'Asus en magasin et de pouvoir réagir en adaptant l'offre produit et le discours de vente. » **Mélissa Gilbert, Retail Account Manager Asus**



« Il est primordial pour nous de faire la connaissance de toute la force de vente. La convention permet en effet de présenter les nouveautés et d'échanger afin que les magasins se familiarisent encore davantage avec nos produits. De plus le timing est idéal à l'approche des fêtes de fin d'année » **Nicolas Fabre, Country Sales Manager France Trust**



« Nous sommes une entreprise de services à la personne, avec plusieurs solutions à destination des particuliers et des professionnels. Nous intervenons chez Top Office en toute cohérence avec leur positionnement d'accompagner leurs clients, et proposons des prestations de services complémentaires à leur offre informatique. Il est indispensable, à travers la convention, de transmettre le bon argumentaire et d'optimiser la formation initiée en magasin. » **Olivier Gradel, Directeur du développement Commercial & Marketing B'dom**



« Nous entretenons avec Top Office un très bon relationnel, c'est pour ça que nous participons pour la deuxième fois à la convention. L'événement permet de rencontrer toute la force de vente, de connaître leur feedback, d'identifier leurs impressions sur les produits et de comprendre le marché, les clients, les ventes... »



**Hélène Mitha, Key Account Manager Retail Print & Display Samsung**

« C'est la première convention Top Office à laquelle nous participons. Il est essentiel pour nous d'apporter un soutien aux équipes de vente, de les écouter et de renforcer par la même occasion notre partenariat. Le but de cette événement étant aussi de présenter les nouvelles gammes et les performances produits. » **Olivier Boudault, Responsable des ventes APM**



## A PROPOS DE TOP OFFICE

Spécialiste des fournitures et du matériel de bureau depuis près de 20 ans, Top Office dispose à ce jour de 37 magasins sur l'ensemble du territoire français et 1 site e-commerce top-office.com. Acteur majeur sur son marché, Top Office place le service et le développement de solutions complètes au cœur de ses priorités : vendeur connecté, impression 3D, impression mobile, bureau connecté, retrait 1h en magasin ... L'enseigne rivalise d'imagination pour séduire ses clients toujours plus nombreux.

### En quelques chiffres

- 1996 création de l'enseigne
- 37 magasins en France
- 1 site e-commerce [top-office.com](http://top-office.com)
- 106 millions d'euros de CA
- 450 collaborateurs engagés au service du client
- 1 000 produits en marque propre
- 3000 objets 3D imprimés



### Contact presse

Agence Oxygen  
Géraldine Delporte  
[geraldine@oxygen-rp.com](mailto:geraldine@oxygen-rp.com)  
03 66 72 41 39