

“ Les "Partenaires Euradif" montent en puissance ”

Réseau PARTENAIRES
EURADIF



Charles Creton,
responsable marketing Euradif

Ils sont clients – fabricants de menuiseries ALU/PVC de toutes tailles : de la PME de quelques salariés aux plus grands groupes français – et se sont rassemblés sous l'étiquette fédératrice "Partenaires Euradif" créée en 2013 par Jean-Gabriel Creton, président du groupe Doors International (Euradif). Entraîné par la dynamique de l'industriel, ce réseau a très vite déployé son potentiel et pas moins de 130 partenaires se sont aujourd'hui ralliés aux services du fabricant de portes d'entrée monobloc. Stimulé par la mise en ligne il y a 4 ans, du site BtoC www.configurateur-portes.fr, très largement consulté par de nombreux internautes, « nous avons observé de nombreuses demandes de contacts générées mensuellement par les professionnels », rappelle Charles Creton, responsable marketing Euradif. Régulièrement remis à jour et intégrant ses dernières innovations, dont les nombreuses versions d'ouvrants monobloc et très bientôt les dormants ! – les outils d'Euradif évoluent pour ses partenaires industriels de la menuiserie, tout autant que ses collections aux nombreux designs contemporains, très appréciés des architectes. Avec un grand changement cette année, la réalisation de la porte complète prête-à-poser, sollicitée par ses partenaires fabricants.

Une relation de confiance créative, pour laquelle l'industriel investit sans relâche dans des équipements ultramodernes et des extensions de bâtiment.



Du pôle marketing-communication aux ateliers ultramodernes, Euradif dessine, innove et investit dans des collections d'ouvrants monobloc, produits dans ses unités de fabrication ultramodernes



Boîte nuancier RAL

CÔTÉ
COM'

« La professionnalisation de services premium développés par notre groupe auprès de nos partenaires, nous permettent de les accompagner dans la réalisation et valorisation de leurs brochures, catalogues, documentations, etc. », insiste Charles Creton ; « notre pôle infographie et marketing agit avec une grande réactivité, quels que soient les designs et les mises en page à mettre en œuvre ». Des arguments graphiques de poids, qui aux côtés de la force de vente, assurent une proximité et une offre haut de gamme.