



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

La force de vente hors-domicile de Coca-Cola European Partners : numéro 1 de la performance selon les grossistes, confiseurs et distributeur conseils hors domicile

Issy-les-Moulineaux, le 12 février 2019

Pour la 2^{ème} année consécutive, les clients grossistes, confiseurs et distributeurs conseils hors domicile, distinguent les équipes de la force de vente hors-domicile de Coca-Cola European Partners (CCEP), parmi les distributeurs de boisson, en plaçant l'entreprise au 1^{er} rang de l'enquête Bossman 2018.

Une relation commerciale reconnue par les acteurs de la profession

CCEP obtient une note globale de 6,3 points au baromètre Bossman, un résultat supérieur à celui des autres fournisseurs des softs qui obtiennent en moyenne 5,3 points sur les 3 thématiques évaluées : relation commerciale, aide à la revente et la logistique. CCEP se distingue particulièrement parmi l'ensemble des fournisseurs de boissons sur la thématique « relation commerciale ».

Cette première place, décrochée pour la deuxième année consécutive, vient souligner les investissements engagés par CCEP pour transformer l'approche commerciale et renforcer l'écoute des besoins de ses clients, à travers un état d'esprit renouvelé.

Une reconnaissance de la profession pour les forces de vente hors-domicile de CCEP, puisque l'enquête Bossman a été conduite auprès de 92 clients grossistes, confiseurs et distributeurs conseils hors domicile.

L'importance de la force de vente chez CCEP

Avec plus de 600 commerciaux au total sur le territoire, dont 250 dédiés aux clients hors-domicile, CCEP dispose de la première force commerciale FMCG de France. Leur expertise négociation se double d'une dimension conseil en points de vente, permettant de contribuer à la croissance et à la réussite de CCEP.

« Notre organisation permet à la fois de bénéficier de la puissance d'une structure au niveau national, tout en laissant de la souplesse dans le déploiement des actions par nos commerciaux hors-foyer sur le terrain. L'attitude est alors primordiale pour être à la recherche d'opportunités, à l'écoute des besoins spécifiques et pour adapter nos offres au plus près des attentes, qu'elles relèvent de la relation commerciale, de l'aide à la revente ou de la logistique », souligne Isabelle Bastien, Directrice Nationale des ventes Hors Foyer Coca-Cola European Partners.

Autre illustration de cette vitalité, CCEP a annoncé le recrutement de 70 commerciaux hors-domicile supplémentaires, qui viendront rejoindre les effectifs courant 2019.

Résultats de l'enquête Bossman dans le détail :

Relation commerciale : les grossistes, confiseurs et distributeurs de boissons ont souligné l'efficacité des visites des équipes commerciales de CCEP (6,6pts vs. 5,1pts pour la catégorie des softs).

Aide à la revente : les équipes de CCEP se sont distinguées par la pertinence de leur recommandation (6,3pts vs. 4,9pts pour la catégorie des softs).

Logistique : la gestion efficace des ruptures de stocks (6,0 pts vs. 5,4 pts pour la catégorie des softs).

A propos de Coca-Cola European Partners France

Coca-Cola European Partners France, filiale française de Coca-Cola European Partners (CCEP), est le principal producteur et distributeur de boissons rafraîchissantes sans alcool en France. CCEP France assure la fabrication, la commercialisation et la distribution des boissons de The Coca-Cola Company (Coca-Cola Goût Original avec ou sans sucres, Coca-Cola light, Sprite, Fanta, FİNLEY, Fuzetea, Honest, Minute Maid, Powerade, Smartwater) ainsi que la distribution d'autres boissons (Ocean Spray, Capri-Sun, Burn et Monster) en France. Coca-Cola European Partners est le premier embouteilleur Coca-Cola indépendant au monde en termes de chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus : www.cokecce.fr ; suivez-nous sur Twitter : https://twitter.com/CocaColaEP_FR

Contact presse :

Louison Léréin – llerein@apcoworldwide.com – 07 76 15 13 94