

Parole d'installateur !



On vous donne la parole ! Aujourd'hui
Hervé Bourseul adhérent Team pro
nous parle de sa société.

Hervé BOURSEUL
Menuiserie Bourseul
France (22)



Depuis quand êtes-vous client Bft ?

Je suis un nouveau client chez BFT depuis 1 an et j'ai intégré le réseau Team Pro dès ma signature.

Quelle est votre spécialité ?

Je suis au départ dans l'activité de la menuiserie générale, de vente et pose de fenêtres, stores, portails et volets.

En quoi les produits Bft correspondent-ils à vos besoins ?

Je suis principalement (à 95 %) sur le marché du résidentiel, et les produits de la gamme BFT me permettent d'avoir une réelle différence technologique et innovante sur ma zone de chalandise, et de me démarquer par rapport à mes concurrents.

Pourquoi avoir choisi Bft ?

La 1ère raison est la connaissance du commercial sur le secteur, sur le plan professionnel depuis 15 ans ; la seconde motivation est que l'offre BFT et ses services sont en adéquation avec mon activité et le développement en cours de l'automatisme et portails dans mon entreprise. J'ai décidé de faire confiance à la marque.

Team pro, pourquoi avoir choisi d'en être un ambassadeur ?

J'ai fait le choix du partenariat, pouvoir être et s'identifier à une seule marque, et bénéficier de la fiabilité du produit, à un niveau plus avancé. Le réseau me permet d'avoir des avantages variés tout au long de l'année.

Avez-vous des ambitions de développement sur d'autres spécialités (collectif par exemple) ?

Pour le moment pas de demande ni de développement sur la gamme tertiaire, je ne l'exclus pas, mais avant de pouvoir vendre ces produits, je préfère maîtriser dans un 1er temps la gamme HOME. À ce jour ma structure ne me permet pas de répondre sur du collectif/et ou du tertiaire. Pour aller vers cette activité, il faut également prendre le temps de se former au produit, et sa technicité.