



NORMANVER GLASS



Fabricant de vitrages isolants, vitrages trempés, vitrages de sécurité feu, feuilletés de couleur, façonnage, sablage, dalles plancher



Un NOUVEAU centre d'usinage

Normanver Glass a intégré un nouveau centre d'usinage 5 axes numériques interpolés pour la découpe, le façonnage et le profilage du verre. Grâce à ses agrégats et accessoires, ce nouveau centre d'usinage peut réaliser avec précision les façonnages les plus complexes (biseaux, perçages, fraisage, meulage, agrégats, écritures). Le nouveau plan de travail est en aluminium rectifié pour plus de planéité afin d'obtenir des façonnages de qualité. Le contrôle de la machine se fait par PC commercial windows, ce qui permet une utilisation simple et intuitive de la part de l'opérateur.



L'INFO COMMERCIALE

MACHINE DOUBLE BILATÉRALE BUSETTI

- Façonnage du verre :
 - de 4 mm à 19 mm
 - dimensions maxi 3600*2200 mm
- Possibilité de réaliser des coins mouchés
- Polissage effectué également sur des verres à couche type contrôle solaire

LE SAVIEZ-VOUS ?

LA CONDENSATION : un phénomène naturel

La condensation extérieure est un phénomène naturel qui apparaît quand la température du verre extérieur descend en-dessous du point de rosée (=température à laquelle la vapeur d'eau contenue dans l'air condense et forme des gouttelettes sur les surfaces froides). Il est donc lié à une période de l'année où les conditions suivantes sont présentes : froid, humidité et écarts importants et rapides des températures. **Ce phénomène s'est accentué**

ces dernières années par la performance accrue des couches, augmentant fortement l'isolation entre l'intérieur et l'extérieur.

La condensation se produira d'autant plus vite avec une couche basse émissivité en position 3, mais également peut se produire avec une couche en position 2.

Face à ce phénomène, **un verre auto nettoyant peut être mis en œuvre** ; l'eau de condensation ne restera pas sur le verre. L'autonettoyant peut être utilisé seul ou associé à des couches de contrôle solaire.

Edito

L'année 2014 s'achève, 2015 s'engage sur le chemin d'une "croissance molle". Quelques espoirs sont apparus en septembre avec les annonces de Mme la Ministre de l'environnement sur de nouvelles mutations fiscales. Souhaitons que ce marché bouge !

- Normanver Glass poursuit son programme d'investissements en s'adaptant au marché, en perpétuel mouvement.
- Notre dernier investissement, que nous avons installé entre Noël et jour de l'An, est une découpe automatique de feuilleté en remplacement d'une table vieillissante.

- La mise en place d'un nouvel outil informatique ERP et CRM doit améliorer la gestion de vos commandes.
- Notre centre d'usinage 5 axes et notre four de trempe répondent aux exigences du marché en termes de chocs thermiques, de sécurité et de vitrages isolants à couche trempable (consultez-nous).

Notre objectif reste inchangé : la satisfaction de nos clients en vous proposant l'indépendance de l'offre.

Tony Binard
Président

Patrick Deleglise, commercial itinérant



Patrick, qui êtes-vous ?

« Je m'appelle Patrick, j'ai débuté ma carrière chez David Miroiterie à Caen en tant que commercial puis chef de ventes durant 26 ans. Depuis plus de 2 ans maintenant, j'occupe un poste de commercial itinérant chez Normanver Glass. »

Quel rôle occupez-vous dans la société ?

« Je suis commercial terrain auprès d'une clientèle de professionnels située dans l'Eure, l'Orne et plus généralement en Basse Normandie. Mon rôle, par conséquent, est de fidéliser la clientèle déjà acquise par Normanver Glass sur ce secteur autour de Caen et de l'élargir à partir de mes nombreux contacts. »

Un bon commercial, c'est... ?

« C'est quelqu'un qui doit avant tout savoir écouter, découvrir et analyser les besoins de la clientèle dans le but de lui apporter des réponses adaptées et de l'orienter vers les possibilités et spécificités de l'entreprise. Le vendeur, s'il doit faire preuve d'empathie, doit savoir être suffisamment projectif pour amener le client à l'acte d'achat et conclure la vente. Dans notre métier, très spécialisé, le vendeur doit avoir de très bonnes connaissances techniques et être le lien entre le client et l'entreprise. Il doit faire preuve de polyvalence et de disponibilité en alternant différentes tâches et missions (prospection, ouverture de compte, création de tarifs adaptés, suivi technique et logistique, étude de marché, veille tech-

nologique, devis, commande, gestion des litiges, livraisons et finances). »

Quels sont vos objectifs pour la société ?

« Mes objectifs pour la société sont nombreux : développer et optimiser de manière progressive le potentiel de l'entreprise ; contribuer à la commercialisation de produits techniques et innovants ; élargir son secteur géographique tout en découvrant et fidélisant de nouveaux clients. »

Pour conclure ?

« C'est un retour aux sources pour ma part d'occuper un poste de commercial itinérant. J'apprécie la technique et les moyens de renseignement apportés aux clients afin de développer et consolider un bon partenariat commercial. Je retrouve également une bonne ambiance conviviale au sein d'une équipe performante, qui tire l'entreprise vers le haut. »

AGRÈS

Pour améliorer notre service, pensez à nous restituer les agrès, chariots et pupitres !
Consultez notre site internet sur :
www.normanver-glass.com

NORMANVER GLASS

Tél : 02 32 82 80 40 - Fax : 02 35 74 38 69

ZAC du Pollen - BP 12 - 76 710 Eslettes

info@normanver-glass.fr - www.normanver-glass.com

n° de Siret : 448 323 782 00020

Directeur de publication : Tony Binard
Crédit photo : normanver / fotolia
Réalisation : agircom

Interview