

Témoignage Client

Les lubrifiants en action

LE CLIENT



DIESEL • ESSENCE • MAZOUT • LUBRIFIANTS • DEF

Mazout Bélanger propose des solutions énergétiques pour les clients résidentiels, commerciaux et agricoles.

L'entreprise démarre en 1959 alors que Léo Bélanger se lance dans la livraison d'huile à chauffage. L'entreprise prend de l'envergure et Guy Bélanger, le fils de Léo Bélanger, l'achète en 1990.

Aujourd'hui les fils de Guy Bélanger, Robin, Benjamin et Jean-Lou s'étant joint à leur père, Mazout Bélanger dispose d'une équipe solide traçant un futur prometteur pour l'entreprise.

« Nos ventes ne cessent d'augmenter, nous avons un très bon support de Crevier et espérons continuer en ce sens. »

— Mathieu Bibeau, Mazout Bélanger

Depuis plus de 50 ans, l'entreprise familiale de Mirabel ne cesse d'agrandir son territoire de livraison et voit sa clientèle augmenter année après année. Se donnant pour mission la disponibilité, l'honnêteté et la courtoisie, Mazout Bélanger priorise ses clients et désire leur offrir des produits de qualité respectant l'environnement.

Mathieu Bibeau, directeur des ventes chez Mazout Bélanger, a tenu à partager son expérience Crevier.

DÉFIS D'ENTRETIEN

M. Bibeau a été embauché chez Mazout Bélanger en 2014. Il s'est alors vu confier le mandat de promouvoir les produits pétroliers, de développer certains territoires pour le diesel et d'accroître les ventes en lubrifiants.

Afin d'augmenter les ventes de lubrifiants, Mazout Bélanger devait relever quelques défis :

- **Mettre en place une structure pour la vente de lubrifiants;**



M. Bibeau accompagné de son représentant Crevier, Aristos Karafotis

- **Trouver les produits qui conviendraient aux besoins de la clientèle;**
- **Développer une expertise qui ferait de Mazout Bélanger un leader dans la vente de lubrifiants.**

Il était donc plus qu'important de trouver un partenaire qui permettrait à l'entreprise d'atteindre son objectif.

« Ma première rencontre avec Aristos m’a mise en confiance, il m’a donné une formation sur les différents produits et services que Crevier pouvait nous fournir. »

– Mathieu Bibeau, directeur des ventes chez Mazout Bélanger.

SOLUTIONS CREVIER

Plusieurs fournisseurs ont approché le directeur des ventes, mais c’est la discussion avec le représentant Crevier, Aristos Karafotis, qui l’a convaincu. Ce dernier a accompagné M. Bibeau tout au long du cheminement.

D’abord, notre représentant a donné une formation complète sur nos produits et services à M. Bibeau. La variété des produits et leur grande qualité a été un élément déclencheur dans la décision de faire un partenariat avec Crevier Lubrifiants.

Grâce à l’aide de Crevier, M. Bibeau a évalué les besoins en lubrifiants des clients existants de Mazout Bélanger afin de **« proposer de meilleures solutions pour que ceux-ci puissent bénéficier de produits supérieurs et qu’il puisse maximiser la maintenance de leur flotte de véhicules. »**

Grâce au soutien continu de Crevier, Mazout Bélanger possède maintenant l’expertise nécessaire pour orienter ses clients vers les produits idéaux.

MISSION ACCOMPLIE

Depuis janvier 2015, les ventes de lubrifiants ont augmenté de façon exponentielle : l’entreprise a environ une quarantaine de nouveaux comptes. Le partenariat avec Crevier a été un succès et M. Bibeau ne s’en cache pas : en plus d’accroître les ventes, cela a permis de resserrer les liens avec leurs clients existants.



Jean-Lou Bélanger, Robin Bélanger, Aristos Karafotis et Benjamin Bélanger.

CONTACTEZ-NOUS

Pour en savoir plus sur la manière dont les produits et services de Crevier Lubrifiants peuvent vous aider à augmenter la rentabilité de votre entreprise en décuplant simultanément votre efficacité ou encore pour recevoir la visite d’un de nos représentants, veuillez communiquer avec nous :

Montréal : 1 450.679.8866 | 1 800.363.0590

Courriel : experts@crevier.ca

Rendez-nous visite sur le Web au : crevier.ca