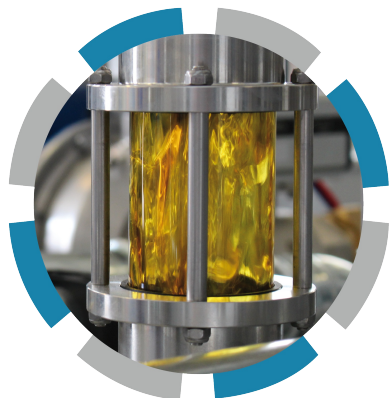


Equipements

ÉTUDIER ET PROPOSER

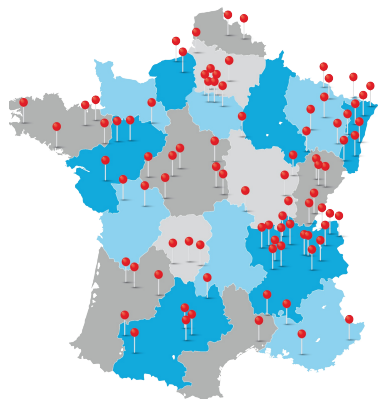
DES SOLUTIONS DE FILTRATION DES HUILES ENTIERES



*Filtrer mieux ça (r)apporte quoi ?
Je suis déjà équipé donc à quoi bon.*

ASSURER

LA PROXIMITE
AVEC LES CLIENTS EN FRANCE

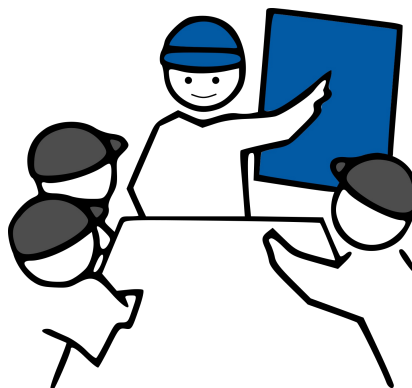


*Nous travaillons en étroite collaboration avec
Christophe depuis 2005 et avons plus de 160
centrales COMAT installées en France.*

Formations

TRANSMETTRE

LA CONNAISSANCE TECHNIQUE SUR LES
MATERIELS ET LA MAINTENANCE



*Du préventif ? Oui, mais quoi et quand ?
Mes fournisseurs machines ne me proposent rien.*

ACCOMPAGNER

LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DES
TPE ET PME



*Nous devons repenser l'ensemble de notre
fonctionnement commercial et souhaitons un
intervenant connaissant le monde de la mécanique.*

Services

GARANTIR

L'EFFICACITE DES ÉPURATEURS DE
BROUILLARD D'HUILE



*Comment être sûr du bon fonctionnement ?
La santé de mes collaborateurs est essentielle.*

INTERVENIR

EN COMPLEMENT DES FOURNISSEURS
DE MACHINES OUTILS



*Nous cherchons des intervenants externes
capables d'intervenir rapidement sur la même
amplitude horaire que notre production.*

DES CONSEILS PRAGMATIQUES ET OPERATIONNELS

C.S.C. vous fait bénéficier de ses connaissances techniques et commerciales acquises dans le secteur de la machine outil, de l'affûtage et de la fabrication d'outils et de la force de son réseau de professionnels.

C.S.C RÉPOND À VOS QUESTIONS EN TOUTE DISCRÉTION ET CONFIDENTIALITÉ :

- Qui répare des cartes électroniques ?
- Qui peut intervenir localement chez moi ?
- Comment optimiser mes machines ?
- Quelles actions pour prévenir les pannes ?
- Est-ce que mes opérateurs peuvent intervenir sur les machines ?
- A quel prix faire travailler mes machines ?
- Avec qui échanger en toute impartialité ?
- Comment évolue mon secteur d'activité ?
- Pourquoi mes commerciaux ne progressent plus ?
- Comment mieux gérer mon prix de vente ?
- Où trouver des nouveaux clients ?
- Comment et pourquoi faire du phoning ?
- Comment bien acheter une machine ?

QUELQUES EXEMPLES DE RÉALISATIONS :

- Développement d'une GMAO,
- Développement d'un CRM incluant GMAO,
- Chef projet CRM sur base INES,
- Formation vente et accompagnement terrain,
- Stratégie entreprise affûtage à 3 ans,
- Projet d'une machine robotisée.

MA VALEUR AJOUTEE, UNE EXPERTISE RECONNUE

Pendant plus de 25 ans j'ai été confronté à des problématiques multiples et variées chez différents constructeurs de machines-outils, du bois, du métal, et de l'affûtage, en France et à l'étranger.

J'ai construit au fil des ans mon expérience comme apporteur de solutions.

Comme technicien après-vente, formateur, chef produit, commercial ou responsable France, j'ai toujours agi pour la satisfaction de mes interlocuteurs.

Mes valeurs sont celles du service, de l'humain, du respect mutuel, de la disponibilité et du travail.

Dans mon quotidien je prends en compte les nouvelles technologies, l'évolution de nos métiers, la lutte contre le renouvellement matériel à tout prix, la formation professionnelle notamment des jeunes, le respect de l'environnement et le bien-être au travail.

Je suis parrain de 2 jeunes sociétés, et j'interviens dans plusieurs écoles pour des sessions de formation à la vente et des missions d'insertion professionnelle.



« J'ai créé la société Chaumet Services Conseils SAS, pour offrir mon expérience technique et commerciale aux utilisateurs de machines-outils. »

Suivez mes articles et mon actualité sur 

C.S.C SAS
Christophe CHAUMET

+33 (0)6 75 18 63 95
machines.services@orange.fr



CHAUMET Services
Conseils

Accompagne au quotidien les :

- Fabricants d'outils
- Affûteurs
- Rectifieurs
- Décolleteurs
- Industriels du bois
- Fabricants de machines