



Dény Security lance Le Club Dény Priority



Leader français de l'organigramme, Dény Security est depuis de nombreuses années l'interlocuteur privilégié des sites à forte implication sécuritaire, soucieux d'assurer une condamnation sécurisée de leurs accès. Aujourd'hui, l'entreprise met son expertise au service de tous les acteurs du secteur et crée Le Club Dény Priority, un réseau national de partenaires professionnels.

Des partenariats locaux solides

Outre la création d'organigrammes de clés pour sa clientèle historique composée de grandes organisations et sites à risques, Dény Security souhaite aujourd'hui faire bénéficier de son expertise, et de sa gamme de cylindres dédiés, l'ensemble des acteurs du secteur. Telle est l'idée principale du Club Dény Priority dédié aux menuisiers et installateurs, amenés à commander des organigrammes dans le cadre, entre autres, d'appels d'offres.

Pour développer ce réseau de partenaires, Dény Security s'appuie sur sa force de vente composée de 15 commerciaux répartis sur le territoire national. Afin de nouer avec chacun une relation privilégiée, de leur offrir un accompagnement personnalisé et de pouvoir les orienter sur des affaires par secteur géographique, l'objectif de Dény Security est de capitaliser sur un nombre raisonnable d'adhérents. « Afin que chacun ait l'assurance de pouvoir compter sur la présence et l'assistance du responsable de sa zone géographique, de la création d'un organigramme à la réception des produits, notre ambition est d'atteindre d'ici 2 ans, 1 à 2 partenaires par secteur commercial », explique Antoine Douville, Directeur des Ventes.



De nombreux avantages à la clé pour les adhérents

Pour inciter les professionnels à rejoindre le Club Dény Priority, Dény Security s'engage à leur fournir un ensemble de services premium :

- un **délai de fabrication prioritaire express**, pour toute création d'un nouvel organigramme, à partir de 72 heures selon le nombre de cylindres commandés,
- un **tarif unique particulièrement avantageux** sur les cylindres et les clés. Simplifiée, cette liste de prix est garantie sans mauvaise surprise. En effet, quels que soient la complexité de l'organigramme et les besoins en terme de puissance combinatoire, le tarif reste toujours identique. Un atout non négligeable pour les adhérents qui sont ainsi parfaitement autonomes pour établir leur chiffrage au moment de répondre à des appels d'offres,



- une **procédure de validation de l'organigramme allégée mais toujours sécurisée**, afin de faciliter son enregistrement et son lancement en production,
- un **interlocuteur unique dédié** en charge du suivi de la commande jusqu'à l'expédition,
- un **système exclusif de récompense** qui permet aux adhérents de cumuler des points à chaque euro dépensé et de les échanger contre des chèques cadeaux privilèges ou des prestations sur-mesure. Parmi elles, figure la possibilité de faire appel au chargé de prospection de Dény Security pour réaliser une veille du marché, à l'échelle d'un département ou sur une cible de client spécifique. Chaque année, un challenge du plus grand nombre d'organigrammes ouverts récompensera le membre du Club Dény Priority le plus actif,
- une **gamme de trois cylindres à profils européens** (Satyx Twin, Flat Twin, cylindre D.F.). A forte technicité, ils sont spécialement conçus pour répondre aux exigences sécuritaires élevées des bâtiments tout en garantissant une forte capacité combinatoire. Tous sont systématiquement fournis avec des clés protégées, assurant ainsi la pérennité de l'organigramme.

En complément, les adhérents du Club Dény Priority peuvent également, si besoin, recourir à l'expertise technique des chefs produits Dény Security et faire bénéficier de l'accès au portail web Logiclés à leur client utilisateur final, le service associé mis en place par Dény Sécurité pour consulter et gérer son organigramme en ligne.



Menuiserie Dupré et Antoine Douville

Autant d'avantages qui ont d'ores et déjà convaincu les premiers adhérents, à l'image du fabricant de portes Doortal et de l'entreprise de menuiserie Dupré dont le Directeur Hervé Keller affirme « *au-delà des outils mis à notre disposition, en particulier la veille du marché et le tarif compétitif, nous avons souhaité rejoindre le Club Dény Priority pour travailler en étroite collaboration avec un fabricant français ayant une présence locale sur le terrain. La motivation de Dény Security et son accompagnement pour nous aider à nous positionner sur des dossiers en cours marquent le début d'un véritable partenariat gagnant-gagnant* ».

Nul doute qu'avec un tel engouement de ses membres, le Club Dény Priority, qui compte d'ores et déjà 8 adhérents, atteindra sans difficulté son objectif de 15 partenaires d'ici à la fin de l'année.