

**Denise**

l'oreille attentive

“

**POUR TENIR LA PROMESSE  
FAITE À UN CLIENT, IL FAUT  
ASSURER UNE BONNE  
COMMUNICATION À TOUTES  
LES ÉTAPES DE LA  
RÉALISATION DE L'OFFRE.**

”

Denise est en interaction tous les jours avec les clients et ses collègues techniciens pour assurer la coordination des interventions techniques et le suivi des dossiers de maintenance des machines du parc client.

Selon Denise, ce qui caractérise la culture clients dans une entreprise c'est son degré d'ouverture à l'échange avec ses clients et sa capacité à s'adapter à ses besoins. Elle valorise dans son travail la considération et l'accompagnement du client dans chaque étape de sa relation avec le service après-vente.

La voix de Denise : Pour une expérience client réussie ma mission consiste à faire de sorte que :

- toutes nos démarches sont définies de sorte à résoudre les problèmes techniques des clients
- nous répondons efficacement aux attentes du client en l'orientant correctement
- nous accordons une importance capitale aux exigences intrinsèques du client.