



PIPE TOOLS & VISES
SINCE 1896

Formulaire de candidature internationale potentielle

Veillez retourner à Reed Manufacturing par télécopieur à (814) 455 1697 ou à
(800) 456-1697. Merci!

NOM DE L'ENTREPRISE : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____

Télécopieur : _____

Courriel : _____

Site Web : _____

Personnes-ressources : _____
Nom Titre

Nom Titre

Chère candidate,
Cher candidat,

Le questionnaire suivant est conçu pour identifier votre rôle en tant que distributeur Reed. Nous croyons fortement dans la distribution sélective, que nous définissons comme étant la vente à des distributeurs qui vendent à un ou plusieurs de nos principaux marchés (gaz, eau, industrie, plomberie et huile) dans un secteur géographique spécifique.

La distribution sélective nous permet de servir tous nos marchés dans tous les secteurs géographiques et de nous assurer que nous minimisons le chevauchement des territoires de façon à maximiser votre rentabilité. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

A. POTENTIEL DU MARCHÉ

	% des ventes
1. Sociétés gazières et/ou sous-traitants	%
2. Société des eaux et/ou sous-traitants des eaux	%
3. Sociétés industrielles Exemples : traitement des aliments, automobile, etc.	%
4. Entreprises de gicleurs à incendie	%
5. Plombiers et tuyauteurs professionnels	%
6. Sociétés pétrolières, pétrochimiques et/ou leurs sous-traitants	%

B. CLIENTÈLE

1. Veuillez énumérer le nom des entreprises de quelques-uns de vos meilleurs clients. Depuis combien de temps ces clients font-ils affaires avec vous?

2. Les clients ont plusieurs options quand ils choisissent de faire affaire. Selon vous, quelles sont les raisons qui ont amené les clients mentionnés ci-dessus à faire affaire avec votre entreprise?

C. ÉQUIPE DE VENTES

1. Combien de personnes travaillent pour votre entreprise? _____
2. Combien de représentant(e)s des ventes non itinérant(e)s et itinérant(e)s travaillent pour vous?
- _____ non itinérant(e)s _____ itinérant(e)s

D. TERRITOIRE DE VENTES

1. Veuillez décrire en détail la ou les région(s) géographique(s) où votre entreprise vendra les produits Reed :

Pays : _____

États/Provinces : _____

E. CAPACITÉ D'ENTREPOSAGE

1. Quel pourcentage de vos ventes totales provient des outils à main? _____ %

Quelles sont vos ventes annuelles approximatives d'outils à main en dollars US? _____ \$

2. Quelles autres gammes importantes de produits offrez-vous? Et quel est votre chiffre d'affaires annuel pour ces gammes de produits?

GAMME DE PRODUITS COMPÉTITIFS	Chiffre d'affaires annuel en dollars US
<u>RIDGID</u>	
<u>SuperEgo</u>	
<u>Rothenberger</u>	
<u>Mueller/ Footage</u>	
<u>Pace, Victaulic</u>	
<u>REMS</u>	
<u>Wheeler-Rex</u>	
Autres	

3. Actuellement, est-ce que vous achetez à partir d'autres entreprises américaines ET distribuez leurs produits? Si oui, veuillez énumérer ci-dessous le nom de ces entreprises :

F. SERVICE À LA CLIENTÈLE

1. Quelle est l'importance du service à la clientèle pour votre entreprise? Quelle est la façon la plus efficace pour vous d'implémenter ce service dans votre entreprise? Exemples : centre de réparations, technicien d'assistance à la clientèle, courriel, etc.)

G. RENSEIGNEMENTS SUR LE CRÉDIT

Les conditions de paiement pour les commandes chez Reed Manufacturing varient. Ces options comprennent : paiement à l'avance, lettre de crédit, traite à vue et compte ouvert. Pour établir un compte ouvert chez Reed Manufacturing, vous devez nous fournir au moins trois (3) EXCELLENTEs références de crédit (de préférence, des entreprises américaines). Veuillez donner les renseignements suivants pour que notre service de comptabilité évalue la possibilité d'ouvrir un compte ouvert.

1. Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Télécopieur : _____

Téléphone : _____

Courriel : _____

2. Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Télécopieur : _____

Téléphone : _____

Courriel : _____

3. Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Télécopieur : _____

Téléphone : _____

Courriel : _____

4. Nom de l'institution financière : _____

5. Inscription à Dun & Bradstreet : _____

Chère candidate,
Cher candidat,

J'aimerais vous remercier d'avoir pris le temps de remplir le présent formulaire de demande de distributeur. Ces renseignements nous seront très utiles pour comprendre comment nous pouvons mieux vous servir, car c'est dans les intentions de Reed de construire une relation à long terme fructueuse pour les deux parties. Tous les renseignements que vous avez fournis seront gardés strictement confidentiels.

J'espère recevoir très bientôt votre réponse de façon à pouvoir étudier et évaluer vos renseignements. Merci encore pour votre intérêt.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes sinc eres salutations.

Scott K. Wright
Président
ventes et finances