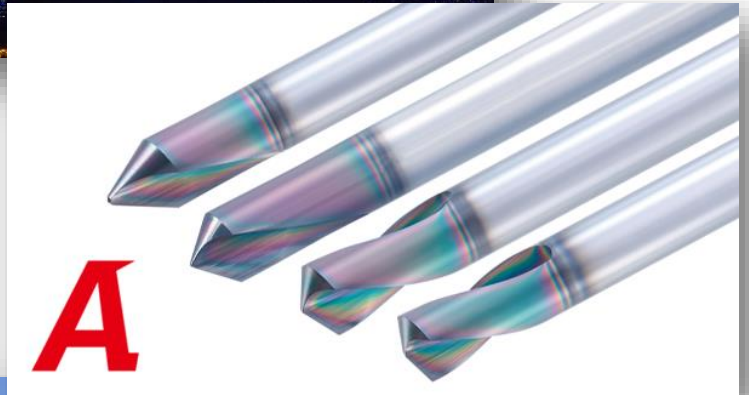


OSG MAG

NOVEMBRE 2018





OSG France est constituée d'une équipe de 19 personnes performantes, 11 technico-commerciaux sur la route, 2 techniciens et 4 personnes en interne, un directeur commercial et un directeur général.

Cette équipe, la qualité des services, des produits et notre présence sur le « terrain » sont notre force. Malgré cela nous devons quotidiennement nous remettre en question pour être encore plus performant.

Il est important de garder à l'esprit que nous n'existons dans l'esprit du client qu'à travers la dernière interaction qu'il a eu avec nous. Nous ne pouvons donc pas faire autrement que de lui offrir le meilleur, à chaque instant.

Alors, nous serons capable de surprendre !

Cyril DUPRÉ
Directeur Commercial d'OSG France



SOMMAIRE



Actualités OSG

- 1 Forets à pointer carbure AD-(LS)-LDS
- 2 Interview de Jean-Claude SCHIBINESS



Promo du moment

- 4 D'ANDREA MODULHARD



Le saviez-vous ?

- 5 Ça s'est passé en automne
- 6 Nabana no sato : le jardin illuminé



Jeu concours

- 8 Indice n°3



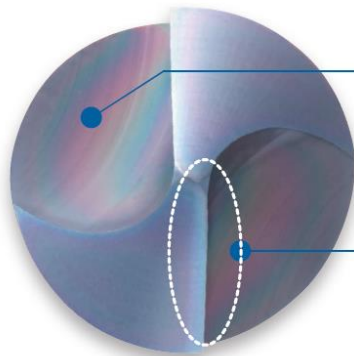
Annonces



Forets à pointer carbure AD-(LS)-LDS

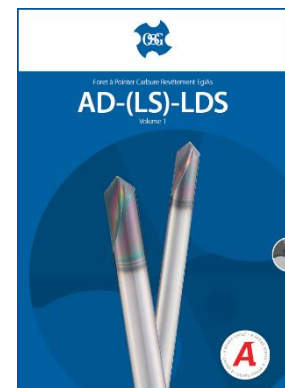
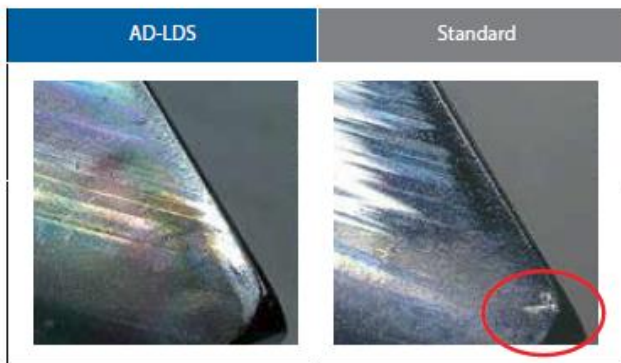
Redécouvrez nos forets à pointer carbure AD-LDS et les forets long AD-LS LDS. Trois nouveaux petits diamètres sont désormais en stock.

Revêtement WXL pour les diamètres inférieurs à 2 et EgiAs pour les diamètres supérieurs à 2, pour une résistance exceptionnelle à l'usure, un usinage stable et une durée de vie constante. Le premier choix en termes de qualité et performance !



Le revêtement EgiAs est appliqué uniquement sur les diamètres supérieurs à 2 mm. EgiAs a été développé et breveté par OSG Corporation.

Géométrie de coupe avec un parfait équilibre entre la rigidité et l'acuité.



Cliquez sur le flyer pour le télécharger



Jean-Claude SCHIBINESS : 20 ans chez OSG

OSG France, c'est aussi une équipe de personnes passionnées et expérimentées. Parmi elles, nous tenions à vous présenter Jean-Claude Schibiness, figure emblématique de la société.

Basé dans le secteur Normandie, il s'est, au fil des années, spécialisé dans l'industrie de l'automobile.

L'année 2018 marque ses 20 ans chez OSG mais aussi un tournant dans sa vie : son départ en retraite.

A cette occasion, nous avons souhaité lui poser quelques questions.

Toute l'équipe OSG tient à le remercier pour ses bons et loyaux services. Nous lui souhaitons une bonne continuation et de bonnes parties de pêches.



Quel a été votre plus gros challenge durant vos 20 ans chez OSG ?

Dans ce métier, chaque jour est un nouveau challenge et il ne reste que le dernier réussi en tête...donc pour moi, c'est celui d'avoir assuré la passation avec Richard.

(Richard DUQUENNE est un technico-commercial chez OSG France, qui prendra le relais après le départ en retraite de Jean-Claude.)

Pourriez-vous donner, un conseil pour réussir en tant que technico-commercial dans l'outillage ?

Je pense qu'un seul conseil ne peut pas suffire, ceux que je donnerais dans le désordre :

- Une connaissance parfaite des produits
- Savoir écouter les Clients pour bien évaluer leurs besoins
- Savoir faire les bonnes préconisations techniques
- Avoir un minimum de connaissances dans l'usinage
- ...ET TRAVAILLER

Jean-Claude SCHIBINESS : 20 ans chez OSG (suite)

Selon vous, quel est l'outil phare chez OSG ?

Il y a beaucoup d'outils phares dans la gamme OSG dans chaque domaine d'application, mais mes préférences iront vers le TRS (foret 3 lèvres) et le ADF – ADFO (foret à fond plat).

Quelles sont les particularités dans le secteur automobile ?

Pas de particularités spécifiques si ce n'est que nous sommes dans de grandes productions et que nos clients recherchent des gains en temps d'usinage et en coût pièces (en dixième d'euros), d'où l'obligation de rechercher en continu les outils les plus performants et de faire les bonnes préconisations.

Définissez OSG en trois mots ?

OSG = produits de qualités

Quels sont vos meilleurs souvenirs ?

Beaucoup en 20 ans.... mais certainement les voyages au Japon avec l'équipe OSG mondiale.

Qu'envisagez-vous maintenant ?

Profiter un maximum, voyages, divers loisirs...

Un petit mot pour conclure ?

Place aux jeunes en leur souhaitant réussite et prospérité. Et merci à toute l'équipe.



D'ANDREA : MODULHARD

A partir du 5 Septembre 2018 et jusqu'au 21 Décembre 2018, profitez de 25% de remise sur notre gamme MHD et PSC !

Gamme MHD : Tête d'alésage seule ou en coffret, attachements, porte-outils, ...

Gamme PSC : Tête PSC, coffret, attachement CAPTO, rallonge CAPTO, ...

The graphic features a collection of industrial tools, including drill bits and tool holders, arranged in a cluster. At the top center is the D'ANDREA logo, a blue gear-like shape with the letters 'D' and 'A' inside. Below the logo, the text reads 'D'ANDREA MODULHARD (MHD & MHD'PSC)' in red, followed by 'PROMOTION' in large, bold red letters. Underneath, it says 'Valable du 05/09/2018 au 21/12/2018'. A large red circular badge with the number '25' in white is prominently displayed in the foreground. To the right of the badge is a red arrow pointing downwards with a white percentage sign '%'. The entire graphic is framed by a blue border.

Le saviez-vous ?

Ça s'est passé en Automne...



NOVEMBRE 1990 :

Ouverture de l'usine de Yana, qui est à ce jour la plus grande usine au monde de fabrication de tarauds. Il s'agit d'un bâtiment de 29 000m², où sont employés 460 personnes et où sont utilisées 894 machines. Ce n'est pas moins de 1,5 millions de tarauds qui sortent chaque mois de cette usine !



NOVEMBRE 2014 :

Le groupe OSG atteint un chiffre d'affaires consolidé de 100 milliards de yen (soit environ 770 millions d'euros).



Nabana no sato : le jardin illuminé

Nabana no sato, un petit jardin botanique de la Préfecture de Mie, fait sensation chaque année en proposant un des meilleurs spectacle d'illuminations d'hiver du pays, et ce pendant plusieurs mois.

Nabana no Sato propose plusieurs sections, toutes dédiées aux fleurs. Grâce au grand nombre de variétés présentes, il est possible d'admirer toutes sortes de fleurs selon les différents moments de l'année. Et même en s'y rendant régulièrement, il est très peu probable de voir deux fois de suite les mêmes espèces.

Mais de Novembre à Mars, le parc se transforme et célèbre la nature en se recouvrant de millions de lumières, ce qui rend cet endroit célèbre et incontournable. Ces illuminations d'hiver figurent chaque année parmi les meilleures du pays.



Nabana no sato : le jardin illuminé (suite)

Même si cela peut rappeler Noël à certains endroits, le thème principal reste la nature et les fleurs. Ainsi, plus de 7 millions de LED sont allumées chaque soir. Chaque section propose un « paysage » différent. Une des attractions les plus connues est une magnifique rivière de lumières de 120m de long, installée sur l'étang central du parc, qui change de couleurs régulièrement.

Le tout fonctionne à l'énergie solaire, à l'aide de panneaux installés tout autour du parc.

L'entrée coûte 2,000 yen (soit environ 15€), mais 1,000 yen sont changés en coupons à dépenser dans les boutiques et restaurants du parc.



De quel outil s'agit-il ?

Indice n°3 : Je suis un foret à fond plat. Je suis...

Répondez à cette question grâce au puzzle ci-dessous et tentez de gagner un lot !

Le mois prochain, c'est un nouvel outil qui sera à découvrir.

Envoyez-nous vos réponses par mail sur sales@osq-france.com !



Rappel indice n°1 : Disponible avec et sans trou d'huile, je suis doté du revêtement EgiAs.

Rappel indice n°2 : Je suis fait de carbure.



Notre client et partenaire **IRONTEC** est spécialisé dans la distribution d'outils coupants. Dans le cadre de leur développement et pour renforcer leurs équipes, IRONTEC recherche :

1 technico-commercial H/F itinérant en CDI et temps complet

pour les Hauts de France, principalement les départements du Nord et du Pas de Calais

Rattaché(e) à la direction, vous prenez en charge la commercialisation de leur gamme d'outils.

Vos missions :

- Suivre, prospecter et développer une clientèle d'entreprises utilisatrices
- Assurer le support technique nécessaire
- Organiser et réaliser des essais en clientèle
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe interne et le support technique – réaliser un reporting régulier
- Participer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise

Formations et expériences :

- Formation technique (mécanique, usinage,...)
- Expérience souhaitée en vente d'outils coupants et en usinage exigée (1 an minimum)

Profil :

Au-delà de vos compétences techniques indispensables, vous avez le sens du relationnel et des capacités argumentaires/commerciales indéniables. Vous aimez rencontrer et échanger avec de nouvelles personnes. Vous n'avez pas peur d'engager et faire la conversation.

Vous êtes dynamique et proactif : vous préférez aller au-devant des situations plutôt que de les attendre. Vous êtes autonome, vous savez organiser vos journées de travail.

Vous savez écouter vos interlocuteurs, analyser et anticiper leurs besoins, vous savez vous adapter.

Vous êtes détenteur du permis B.

Vous êtes idéalement basé sur la métropole lilloise ou le Valenciennois.

Rémunération et avantages :

Salaires selon profil et expérience : partie fixe attractive + partie variable fonction de vos résultats + 13ème mois

Véhicule de service, tablette, smartphone, avantages type CE

Contact : Loïc DELAPORTE – loic.delaporte@irontecfrance.fr – 06 99 05 66 90



OSG

shaping your dreams

Siège Social & Service Client :

Parc Icade, 22 avenue des Nations
Bâtiment RIMBAUD
93420 VILLEPINTE
Tél : 0149901010
Fax : 0149901015
Mail : sales@osg-france.com

Bureau commercial annexe :

PARC TECHNOLAND
ZI CHAMPS DOLLIN
Rue Aimé Cotton
Bâtiment C
3^{ème} étage
69800 SAINT-PRIEST