

Merci de votre soutien



En septembre 2022, Hypertherm Associates a mené un sondage sur la satisfaction des partenaires. La recherche visait principalement à comprendre et à mesurer la relation que les partenaires entretiennent avec Hypertherm Associates dans le but d'améliorer et d'optimiser l'expérience des partenaires à l'avenir. 541 partenaires à travers le monde ont répondu au sondage.



541 partenaires à travers le monde ont répondu au sondage.

Merci à tous les partenaires qui ont pris part à l'étude de recherche. Nous encourageons tous les partenaires à participer aux études de recherche que nous menons. Votre avis peut faire changer les choses!

La vue d'ensemble

Sur une échelle de 10 points, la satisfaction générale des partenaires à l'égard d'Hypertherm Associates a augmenté, passant de 8,1 en 2020 à 8,2 en 2022.



C'est une excellente note, mais nous aspirons toujours à nous améliorer et à continuer de centrer nos activités sur les besoins et les objectifs de nos partenaires. Grâce à vos commentaires, nous avons cerné des éléments précis à améliorer.

Vous avez mentionné:

L'approvisionnement pose encore des défis, particulièrement en ce qui concerne la livraison et les délais de livraison.



Mesure prise par Hypertherm Associates:

Bien que nous ayons fait des progrès importants en collaborant avec nos fournisseurs et d'autres fournisseurs en vue d'obtenir des volumes réguliers, nous continuons à travailler avec diligence pour surmonter ces défis; nous nous efforçons également d'améliorer la façon dont nous communiquons lorsque des retards ou des problèmes de livraison sont susceptibles de se produire. Les délais de livraison actuels sont maintenant indiqués sur notre page d'accueil [Xnet](#).



Vous avez mentionné:

Vous aimeriez que l'on mette davantage l'accent sur le partenariat et sur une meilleure communication.



Mesure prise par Hypertherm Associates:

En janvier 2023, nous avons mis à jour et lancé de nouveau notre Programme de partenariat. Nous avons regroupé des programmes spécialisés, des outils d'aide à la vente, du soutien en matière de marketing et de la formation. Dans le cadre du Programme de partenariat, nous avons également amélioré notre processus de planification des activités conjointes. La nouvelle structure de planification des activités aide à créer des plans d'action communs pour assurer la réussite des entreprises et renforcer notre partenariat. Veuillez consulter le [Programme de partenariat d'Hypertherm Associates](#) pour en savoir plus.



Vous avez mentionné:

Les outils de marketing et de vente vous sont extrêmement utiles. Vous souhaitez également que davantage de pistes et d'occasions de vente vous soient communiquées.



Mesure prise par Hypertherm Associates:

En 2023, nous intensifions nos efforts visant à faire augmenter la demande et investissons dans l'optimisation du site Web, la publicité numérique, les salons professionnels ainsi que dans la tenue de diverses campagnes de marketing. Les occasions générées par ces activités sont communiquées à nos partenaires. Pour faciliter ce processus et rendre la communication des occasions plus efficace, nous avons récemment lancé la fonctionnalité de partage des occasions sur notre portail des partenaires Xnet. Pour en savoir plus sur cette fonctionnalité, veuillez consulter [Xnet – Partage des occasions](#) ou communiquez avec votre responsable des ventes chez Hypertherm Associates.



Vous avez également mentionné que notre personnel est notre meilleur atout.

Vous entretenez d'excellentes relations avec nos représentants des ventes et vous appréciez nos connaissances, notre compréhension de votre industrie et notre réceptivité face aux demandes de renseignements. Nous apprécions ces commentaires positifs et nous continuerons à bâtir et à soutenir une équipe de calibre mondial pour travailler en partenariat avec vous.

Nous continuerons à écouter vos commentaires et à y donner suite afin de vous offrir une expérience de premier ordre en tant que partenaire. Nous sommes impatients de poursuivre nos conversations sur les façons dont nous pouvons vous appuyer.