



SECTEUR

Evolué d'un groupe de holding familial 100% belge dans le secteur de la boulangerie jusqu'à une dizaine d'implantations de production en Belgique et à l'étranger, avec une capacité d'exportation vers plus de 25 pays, majoritairement facilitée par leurs propres filiales de vente. Leur vision à long terme se traduit surtout par leur entrepreneuriat et l'innovation, ainsi que par une passion contagieuse pour leurs produits et clients.

DEFI

Nous avons été contactés par le client suite au rachat d'un ancien client de Tensio. Leur ancien fournisseur de produits chimiques ne leur livrait pas de service après-vente. La présence sur le lieu de travail était quasi nulle.

SOLUTION

La **réorientation des produits de nettoyage** s'est déroulée via 'like-is-like' et a été complétée par **notre formation de sécurité**.

Ensuite, un **Master Cleaning Plan** complet (calendrier, planning, procédures, e.a.) a été développé en seulement 3 mois pour que la procédure soit prête pour leur audit BRC/IFS, tandis que ce processus prend normalement au moins 6 mois.

RESULTAT

Le démarrage à un premier site s'est déroulé sans soucis et en peu de temps, et ensuite les autres sites ont suivi 1 par 1.

La **communication continue entre le responsable de nettoyage et notre entreprise** fait que nous faisons ainsi véritablement partie de tout le nettoyage et que nous comprenons très bien ce qui se passe.

C'est ce que Tensio ambitionne.

