Communiqué de presse

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **Référence** | STIEBEL ELTRON |  | **Date** | 16. November 2022 |
| **Téléphone** | 056 464 05 00 |  | **E-mail** | presse@stiebel-eltron.ch |
|  |  |  |  |  |

**Extrait de matériel en quelques clics**

*Jusqu’à présent, le transfert de données entre les installateurs et les fabricants prenait un temps précieux lors de l’établissement d’une offre pour le client final. Avec l’expert en chauffage Eturnity, la liste des fournitures et les prix sont désormais disponibles en quelques secondes.*

La coopération entre Eturnity et STIEBEL ELTRON est née de la difficulté et de la perte de temps que représentait jusqu’alors l’élaboration d’une offre pour les chauffages. Il y avait beaucoup d’étapes manuelles, qui ralentissaient et augmentaient le processus et le risque d’erreurs. Le potentiel d’une demande automatisée concernant les fournitures était évident.

Pour STIEBEL ELTRON, deux points sont essentiels. «D’une part, le client final doit pouvoir être servi encore plus rapidement et avec des données fiables. Mais il est également important de faciliter le travail quotidien de nos partenaires. Leurs carnets de commandes sont pleins, le personnel qualifié est difficile à trouver - des processus efficaces et l’optimisation des aspects administratifs deviennent alors un levier important dans le cycle d’amélioration », affirme avec conviction Chris Knellwolf, responsable marketing et ventes chez STIEBEL ELTRON Suisse. La société Eturnity de Coire connaît des problèmes similaires et s’est engagée à développer des solutions logicielles pour simplifier la commercialisation des énergies renouvelables.

Leur nouvelle fonctionnalité du logiciel expert Eturnity s’attaque à la problématique susmentionnée et se charge de la liste des fournitures, recherche des prix comprise, ainsi que de leur transfert dans l’offre destinée au client final en quelques clics de souris. Une «manière révolutionnaire de préparer les offres», selon Roger Sutter, responsable des ventes chez Eturnity: «grâce au processus automatisé d’interrogation du fabricant, l’installateur chauffagiste reçoit en quelques secondes la configuration du chauffage vérifiée par le fabricant, y compris la liste des fournitures. Il peut ainsi communiquer les prix exacts au propriétaire dès le conseil sur place. Ce type de conseil professionnel et de haute qualité permet à l’installateur d’améliorer considérablement son taux de conversion et facilite parallèlement son travail quotidien.»

Le partenariat semble porter ses fruits. «Avec l’équipe d’Eturnity, nous avons pu intégrer une très grande partie du savoir-faire en technique du bâtiment concernant un système complexe de pompes à chaleur dans une application simple et conviviale. Nous sommes convaincus que cette solution offre une grande valeur ajoutée aux installateurs », déclare Knellwolf, enthousiaste quant au résultat de la collaboration. Toutes les demandes de matériels adressées à STIEBEL ELTRON peuvent désormais être consultées sous forme numérique dans l’expert Eturnity.

[www.eturnity.com](http://www.eturnity.com)

[www.stiebel-eltron.ch](http://www.stiebel-eltron.ch)

**Statement**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |

«Nous sommes convaincus que cette solution offre une grande valeur ajoutée aux installateurs.»

Chris Knellwolf, Responsable marketing et ventes

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |

**Légende:**



Image 1: Eturnity: Extrait de matériel en quelques clics

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |