

DÉCOUVREZ L'ÉQUIPE ! AFRIQUE



DR. AMR SAAD

**Commercial Technical Manager
Africa & Middle East**

INFOLOUNGE | Équipe Afrique — Dr. Amr Saad



Sélection et adéquation au marché

« Amr Saad, LOHMANN propose un large portefeuille — allant de LOHMANN LSL-CLASSIC et LOHMANN BROWN-CLASSIC jusqu'aux lignées LITE, ainsi que EXTRA, SANDY et TRADITION.

Lorsque vous pensez aux clients en Afrique : selon quels critères décidez-vous quelle lignée est la plus adaptée — par exemple la taille des œufs, la couleur de la coquille, le système de production (cage / hors-cage) ou l'efficacité ? »



Le choix de la lignée LOHMANN optimale en Afrique dépend des exigences du marché, des conditions climatiques, des systèmes d'élevage et de la disponibilité de l'aliment.

À l'échelle du continent, les préférences du marché des œufs varient fortement selon les régions et les pays.

Différenciation produit en une phrase – et ce que cela signifie pour le client

Beaucoup de clients demandent : CLASSIC ou LITE ou EXTRA ?

Comment expliquez-vous les différences entre CLASSIC, LITE (efficacité / œufs plus petits) et EXTRA (œufs XL) de manière à rendre immédiatement clair l'avantage économique ?

 **CLASSIC = Rentabilité équilibrée et sécurisée**

 **LITE = Coût alimentaire par œuf le plus bas**

 **EXTRA = Revenus maximisés grâce aux œufs L-XL**



Perspective personnelle & rôle

Vous travaillez à l'interface entre le produit, le support technique et le client. Selon vous, quel est le facteur le plus important pour instaurer la confiance et accompagner les clients sur le long terme — en particulier dans des marchés aussi divers que l'Afrique et le Moyen-Orient ?

Pour moi, la confiance à long terme en Afrique et au Moyen-Orient se construit en étant toujours présent pour le client — grâce à un solide support technique, des prix transparents et stables, un soutien marketing actif, une résolution rapide des problèmes et le développement d'une relation personnelle qui démontre que nous sommes de véritables partenaires et non de simples fournisseurs.

En résumé :

Support technique. Un accompagnement fiable et pratique sur le terrain est fondamental. Les clients font confiance lorsqu'ils constatent des performances constantes et des solutions adaptées à leur environnement.

Prix fixes et transparents. Dans des marchés volatils, la stabilité des prix renforce la confiance. Les clients apprécient la prévisibilité et l'équité — cela réduit les risques et consolide les partenariats à long terme.

Soutien marketing. Aider les clients à promouvoir leurs produits, à se positionner sur le marché et à communiquer les atouts des poules LOHMANN permet une croissance commune.

Résolution rapide des problèmes. Lorsque des difficultés surviennent — gestion, alimentation, climat, mortalité — une assistance rapide et efficace est essentielle. Les clients se souviennent de ceux qui les accompagnent dans les moments critiques.

Relation personnelle. Dans notre région, la confiance personnelle est primordiale. Passer du temps avec les clients, comprendre leur réalité et rester disponible crée une loyauté durable.

« La confiance repose sur un solide support technique, des prix stables, un partenariat marketing, une résolution rapide des problèmes et une relation personnelle authentique. »

Votre LOHMANN

« Que signifie LOHMANN pour vous personnellement — et pourquoi aimez-vous travailler pour l'entreprise chaque jour ? »

Pour moi, LOHMANN est bien plus qu'une entreprise — c'est véritablement ma famille.

En tant que vétérinaire ayant toujours admiré la vie des poules, je sens que je suis exactement à ma place.

Travailler chez LOHMANN était un rêve qui a commencé en 2011, à la LOHMANN SCHOOL, et rejoindre l'équipe en 2023 a enfin rendu ce rêve réel.

Chaque jour, j'aime mon travail parce que je contribue à une marque en laquelle je crois profondément, je travaille avec des personnes que je respecte, et j'accompagne les clients en Afrique et au Moyen-Orient avec passion et détermination.

