

## HISTOIRE D'UN SUCCÈS : SPORT-HESSE

### CONVAINCU DÈS LE DÉPART

**SELLERLOGIC SE DISTINGUE PAR SON EXPERTISE, SON SERVICE PERSONNALISÉ ET SPORT-HESSE EST RÉCOMPENSÉ PAR UN REMBOURSEMENT TRÈS ÉLEVÉ.**

#### CONTEXTE

Christoph J. Hesse a commencé à vendre des équipements sportifs sur des terrains de sport alors qu'il était encore étudiant en commerce. C'est ainsi qu'est née l'idée de créer sa société.

En 1984, il ouvre son premier magasin d'équipements sportifs de 45 m<sup>2</sup>. Quelques années plus tard, il étend sa surface de vente, d'abord de 100 m<sup>2</sup>, puis jusqu'à 500 m<sup>2</sup>. Aujourd'hui, Sport-Hesse vend sur une surface d'environ 1000 m<sup>2</sup>, et est l'un des fournisseurs les plus prospères d'équipements de sports d'équipe. Il fournit des clients dans le monde entier.

#### SITUATION INITIALE

Depuis 2014, l'entreprise vent également ses produits sur Amazon. Ce qui a commencé avec l'expédition de quelques ballons de football s'est finalement transformé en une vente PAN EU sur tout le territoire européen via le service FBA par Amazon. Avec environ 6.000 références, Christoph Hesse était conscient que des erreurs se produisaient dans les entrepôts d'Amazon.

« Nous avons une large gamme de produits sur Amazon et la comparaison des nombreux marchés internationaux est difficile et prend du temps », déclare Christoph Hesse. « Nous analysons manuellement les rapports de livraison parce que nous étions conscients du problème, mais en raison du temps considérable que cela exige, nous n'avons pu effectuer le suivi qu'à petite échelle ».



#### À PROPOS DU SPORT-HESSE



**FOUNDATION :**  
1984



**SECTEUR :**  
Équipement sportif, sports d'équipe, marques



**ARTICLES SUR AMAZON :**  
environ 6.000 SKU



**EXPÉDITIONS :**  
environ 30.000 par mois

## SOLUTION

SellerLogic est convaincant par son expertise et son service personnalisé

C'est alors que Christoph Hesse a participé à une conférence pour les vendeurs d'Amazon. Ayant précédemment reçu un mailing de SellerLogic concernant Lost & Found, son intérêt était piqué et il a assisté à la présentation du directeur des ventes de SellerLogic.

« Le workshop m'avait déjà convaincu de Lost & Found. La discussion constructive qui a suivi avec le présentateur a été la cerise sur le gâteau et a totalement confirmé ma première impression », déclare Christoph Hesse. « Dès que je suis rentré chez moi, je me suis directement inscrit ».

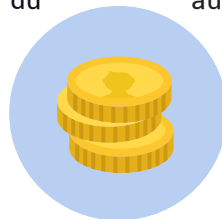
## LE SUCCES DE LOST & FOUND DE SELLERLOGIC

Même le démarrage de l'outil a dépassé ses attentes. Bien que l'expérience personnelle de Christoph Hesse avec le directeur des ventes de SellerLogic ait été décisive pour sa décision, « le remboursement initial m'a quand même surpris : Sport-Hesse a récupéré 15 000 euros d'Amazon ! ».

SellerLogic Lost & Found a complètement répondu aux attentes du commerçant, en raison du gain de temps et de la facilité d'utilisation de l'outil. « De plus, le service était tout simplement super - même le samedi, j'ai reçu une réponse du service clientèle », déclare Christoph Hesse. « En général, notre

expérience avec le service clientèle a été très bonne, les réponses ont toujours été utiles ».

« L'outil en lui-même fonctionne aussi très bien », poursuit Christoph, « Le processus est clair et peut parfaitement s'intégrer dans votre propre routine quotidienne. De plus, il existe des pages d'aide qui nous ont beaucoup aidés, en parallèle au service clientèle, lorsque nous avons des questions. La performance de l'outil est tout simplement convaincante et justifie totalement le prix ! En tout cas, les analyses manuelles se sont plus un problème pour nous ».



**15.000 €**  
REMBOURSÉS  
PAR AMAZON

### INTÉRESSÉ PAR LOST & FOUND DE SELLERLOGIC ?

Contactez-nous par e-mail à l'adresse [cs-fr@sellerlogic.com](mailto:cs-fr@sellerlogic.com). Nous serons heureux de vous aider et répondre à vos questions.

[www.sellerlogic.com/fr](http://www.sellerlogic.com/fr)