

# BOUTTÉ

FONDÉE EN 1867

## OLIVIER ARRIAT INTÈGRE LA SOCIÉTÉ BOUTTÉ POUR ASSURER LA FONCTION DE DIRECTEUR DES VENTES



**BOUTTÉ**, leader français de produits d'arrosage de surface en métal et concepteur-distributeur de raccords et de gammes de produits pour l'alimentation en eau de la maison et du jardin, confie la direction de ses ventes à **Olivier ARRIAT**.

Le nouveau Directeur a pour mission, entre autres, de renforcer le leadership de Boutté sur les accessoires d'arrosage laiton et de développer la part de marché du fabricant sur les produits de plomberie.

### Conforter l'arrosage et développer la plomberie

Suite au départ de Jérôme Lapostolle, **Olivier ARRIAT** occupe désormais le poste de Directeur des Ventes chez **BOUTTÉ** depuis le mois de septembre dernier. Au sein de l'entreprise familiale, le nouveau Directeur de Ventes a pour mission de conforter la position de **BOUTTÉ**, leader français d'accessoires laiton pour l'arrosage dans le secteur du jardin, et de développer la distribution de ses produits de plomberie. Pour Boutté, ce développement doit passer par une diversification encore plus poussée du portefeuille clients, constitué d'enseignes de la GSB, LISA, jardineries, mais aussi de négoce, grossistes, acteurs de la FI et d'indépendants. En parallèle du déploiement de nouveaux clients, **Olivier ARRIAT** est également chargé de la gestion et du suivi des comptes-clés existants.

### Une présence terrain et un outil industriel pour atouts

Pour ce faire, **Olivier ARRIAT** s'appuie sur une équipe de 30 commerciaux présents sur tout l'hexagone et dans les DOM-TOM, dont la mission est le suivi des magasins au quotidien.

Il s'adosse également sur l'outil industriel de Boutté, depuis le Bureau d'Etudes jusqu'au service Marketing, en passant par les services Achats et Qualité, sans oublier l'administration des ventes, l'organisation informatique et logistique, garante d'un taux de service client de 97%.

Fort de cette présence commerciale sur le terrain et de cette organisation industrielle, Olivier Arriat a pour mission de faire le lien entre Boutté et ses clients distributeurs, pour répondre aux attentes de ces derniers.

## Une expertise avisée

A 53 ans, ce père de deux enfants dispose d'une parfaite maîtrise de la distribution. Diplômé d'un master en Marketing, Distribution et Communication, tout au long de sa carrière, **Olivier ARRIAT** a notamment eu pour missions de manager des équipes de commerciaux, d'organiser les animations sur le terrain et de mener les négociations nationales et internationales auprès de nombreuses centrales d'achats : GSA, GSB, Jardineries, LISA...

### Parmi ses différents postes, Olivier ARRIAT a, entre autres, assuré les missions suivantes :

- Area Manager chez GF Garden, groupe EXEL INDUSTRIES, industriel leader de la pulvérisation
- Directeur commercial chez RED HEAD : groupe SPIT, fabricant de chevilles de fixation
- Responsable national centrales grand public chez CDH GROUP réunissant les marques CENTAURE, DUARIB et HAEMMERLIN, sociétés produisant échelles, escabeaux, échafaudages, brouettes, etc.
- Responsable national de Ventes au sein de NORMA DISTRIBUTION, entreprise spécialisée dans les colliers de serrage avec ses marques SERFLEX, NORMA, ABA, etc.
- Responsable National Comptes Clés chez EXEL GSA-HOZELOCK-TRICOFLEX, filiales du GROUPE EXEL INDUSTRIES commercialisant des articles dédiés au jardin : tuyaux d'arrosage, pulvérisateurs, pompes d'arrosage...

**BOUTTE** se félicite du recrutement d'**Olivier ARRIAT** qui, avec son expertise avisée à 360° du secteur du bricolage/jardinage et son expérience, apportera un nouveau regard pour développer l'activité distribution de l'entreprise.

**BOUTTÉ**  
Fondé en 1867

Depuis 1867, l'entreprise française **BOUTTÉ** détient un véritable savoir-faire dans la production de pièces décollées sur mesure pour de nombreux secteurs : gestion des fluides, gaz médical, connectique... **BOUTTÉ** conçoit, fabrique et distribue également des raccords et produits de plomberie sanitaire et chauffage, d'arrosage de surface, pompage et récupération d'eau, pour la distribution spécialisée grand public et professionnelle.

Aujourd'hui, avec un catalogue de plus de 5 700 références, **BOUTTÉ** est le seul acteur du marché français à proposer des gammes complètes de solutions qui couvrent les problématiques de chaque installation. Forte de 140 salariés, l'entreprise est basée dans le bassin industriel de la Picardie Maritime, à Friville-Escarbotin (80). A l'international, **BOUTTÉ** travaille avec un distributeur en Pologne et possède une filiale en Russie.

### CONTACTS PRESSE



   SalesFactory PR

Virginie Adam  
Thomas Peixoto  
Antoine Braghini

Ligne directe : 01 41 38 95 20  
Ligne directe : 01 41 38 95 21  
Ligne directe : 06 72 93 17 38

virginie.adam@salesfactorypr.fr  
thomas.peixoto@salesfactorypr.fr  
antoine.braghini@salesfactorypr.fr

<https://www.salesfactory.fr/relations-medias-influenceurs/>