

OSG MAG

JANVIER 2019





Travailler chez OSG commence par un apprentissage des produits et des valeurs du groupe, ce qui est primordial.

Enfin, vient la mise en application de ces connaissances chez les clients, afin de leur apporter la réponse et la solution la plus juste et savoir agir rapidement.

*«Connaître ne suffit pas, il faut savoir APPLIQUER.
La volonté ne suffit pas, il faut savoir AGIR.» Bruce LEE*

Richard DUQUENNE
Technico-Commercial chez OSG France (Normandie)



SOMMAIRE



Actualités OSG

- 1 Interview de Kenjiro HONGO
- 3 Fraise céramique CM-RMS et CM-CRE



Le saviez-vous ?

- 4 Les lucioles au Japon



Jeu concours

- 5 Indice n°2



Annonces

- 6 Salon Industrie Lyon



Kenjiro HONGO : OSG, c'est aussi du basketball !

Quel parcours scolaire avez-vous fait et pourquoi ?

J'ai étudié les mathématiques car j'adore les chiffres.

Comment êtes-vous arrivé chez OSG ?

Quand j'étais jeune, mon rêve était de devenir joueur de basketball professionnel. Un jour, j'ai vu l'équipe de basket d'OSG et ils étaient très intéressants. OSG m'a donné une chance de les rejoindre en tant que joueur de basket.

Quel est votre poste actuel ?

Je suis président de Phoenix, qui est la société de gestion de l'équipe de basket OSG.

Comment cela se passe-t-il ?

Je découvre de nouvelles choses tous les jours. C'est très agréable, j'aime beaucoup ma vie actuelle. Cependant, l'équipe ne s'en sort pas très bien (12 victoires contre 19 défaites). Maintenant, nous nous améliorons de jour en jour. J'espère que nous serons en playoff (série éliminatoire) à la fin de la saison.

Pourquoi une telle reconversion ?

Quand j'ai pris ma retraite en tant que joueur, j'ai décidé de ne plus du tout jouer au basket et j'ai travaillé très dur dans ma nouvelle carrière. C'était il y a 10 ans. En tant que sportif professionnel, c'est très important de pouvoir déterminer quand et comment prendre sa retraite et choisir une nouvelle vie étant donné que la plupart ne se concentrent que sur une chose et s'y perde. Je pense que c'était une bonne décision. Je pensais aussi que je pouvais contribuer au basketball et j'ai voulu le leur rendre. Il était temps de le faire.

Quelle est la place du basketball dans le sport japonais ?

Le basketball est le troisième sport le plus populaire au Japon (après le baseball et le football).



Kenjiro HONGO : OSG, c'est aussi du basketball !

Quelle est la place de l'équipe OSG dans le monde du basket ?

Notre équipe s'appelle les San-En NeoPhoenix. Nous sommes à la 13^{ème} place sur 18 dans la top league.

Quels sont vos objectifs pour l'équipe ?

Mon objectif est de la rendre dynamique avec le sourire.

Quels sont vos passe-temps ?

Seulement le basketball !

Quelle est votre devise ?

Avoir une forte volonté pour faire face à toutes les difficultés.



Fraise céramique CM-RMS et CM-CRE

Nos nouvelles fraises CM-RMS et CM-CRE sont dotées d'une qualité de céramique optimale choisie pour l'usinage à grande vitesse à haute température, avec une efficacité d'ébauche supérieure aux fraises en carbure.

CM-RMS : Arêtes de coupe périphériques

Géométrie optimale pour une meilleure évacuation des copeaux

Disponible en 4 ou 6 dents

Forme de coupe négative pour améliorer la rigidité des arêtes de coupe

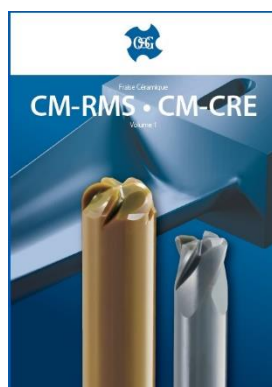


CM-CRE : Fraisage de finition

Convient à l'usinage 3D

Large diamètre pour réduire les risques de casse

Réaffutable en coupant la partie utilisée



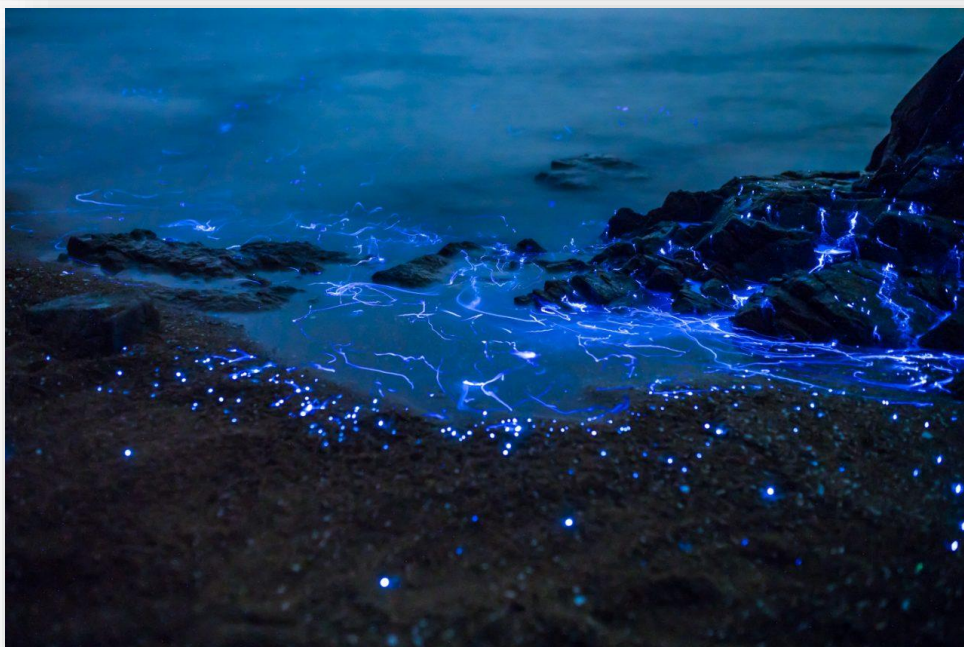
Cliquez sur le flyer pour le télécharger

Les lucioles de la mer de Okayama au Japon

La côte d'Okayama est un endroit connu pour abriter ce qui semble être de petits diamants bleus brillant dans la nuit, mais qui sont en fait de ravissantes petites crevettes bioluminescentes. C'est un phénomène que l'on peut observer de mai à octobre.

L'espèce en question, *Vargula Hilgendorffii*, fait environ 3 mm, et est appelée « umihotaru » au Japon. Elle vit dans le sable et les eaux peu profondes. Elle se nourrit la nuit, en nageant près du bord. Elle brille pendant 20 à 30 minutes, et se « rallume » si on verse de l'eau dessus.

Selon les scientifiques, le crustacé émettrait cette lumière, résultat d'une réaction chimique, en réponse à un stimulus extérieur ou à un état de stress.



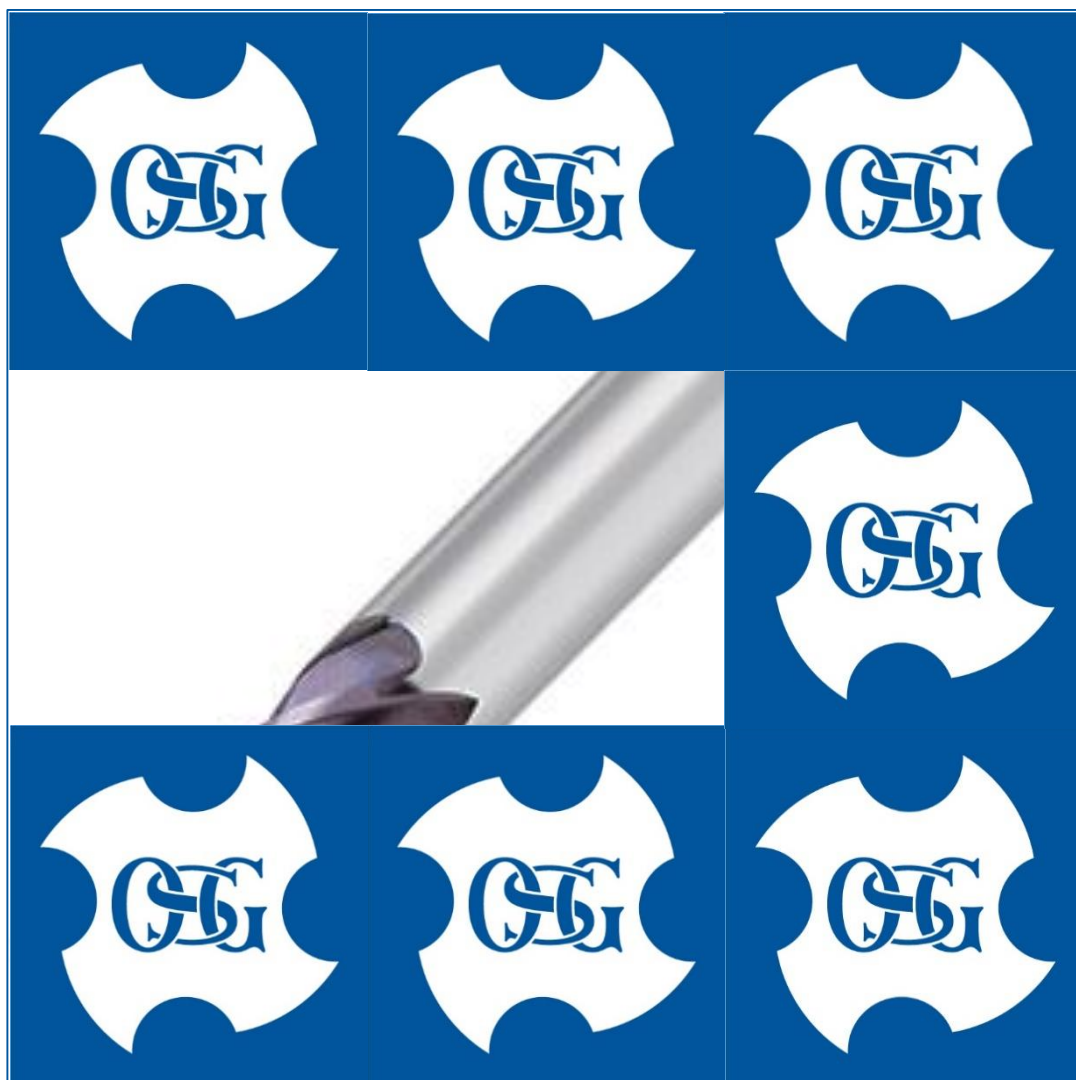
De quel outil s'agit-il ?

Indice n°2 : Je suis doté d'hélices variables, je suis....

Répondez à cette question grâce au puzzle ci-dessous et tentez de gagner un lot !

Le mois prochain, un nouvel indice sera communiqué.

Envoyez-nous vos réponses par mail sur sales@osq-france.com !



Rappel indice n°1 : Je suis doté du revêtement TiAlN.

INDUSTRIE
Lyon

Le Salon des Technologies
et Equipements
de Production

05/08
MARS
2019
EUREXPO LYON

OSG France participera au salon **Industrie Lyon** du 05 au 08 Mars 2019.

45 000 visiteurs sont attendus sur cette édition, et 2 500 sociétés exposeront et seront réparties sur 110 000 m².

Commandez votre badge gratuit sur industrie-expo.com, venez nous rendre visite sur notre stand **2E34** et rencontrer notre équipe !





Notre client et partenaire **IRONTEC** est spécialisé dans la distribution d'outils coupants. Dans le cadre de leur développement et pour renforcer leurs équipes, IRONTEC recherche :

1 technico-commercial H/F itinérant en CDI et temps complet

pour les Hauts de France, principalement les départements du Nord et du Pas de Calais

Rattaché(e) à la direction, vous prenez en charge la commercialisation de leur gamme d'outils.

Vos missions :

- Suivre, prospecter et développer une clientèle d'entreprises utilisatrices
- Assurer le support technique nécessaire
- Organiser et réaliser des essais en clientèle
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe interne et le support technique – réaliser un reporting régulier
- Participer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise

Formations et expériences :

- Formation technique (mécanique, usinage,...)
- Expérience souhaitée en vente d'outils coupants et en usinage exigée (1 an minimum)

Profil :

Au-delà de vos compétences techniques indispensables, vous avez le sens du relationnel et des capacités argumentaires/commerciales indéniables. Vous aimez rencontrer et échanger avec de nouvelles personnes. Vous n'avez pas peur d'engager et faire la conversation.

Vous êtes dynamique et proactif : vous préférez aller au-devant des situations plutôt que de les attendre. Vous êtes autonome, vous savez organiser vos journées de travail.

Vous savez écouter vos interlocuteurs, analyser et anticiper leurs besoins, vous savez vous adapter.

Vous êtes détenteur du permis B.

Vous êtes idéalement basé sur la métropole lilloise ou le Valenciennois.

Rémunération et avantages :

Salaires selon profil et expérience : partie fixe attractive + partie variable fonction de vos résultats + 13ème mois

Véhicule de service, tablette, smartphone, avantages type CE

Contact : Loïc DELAPORTE – loic.delaporte@irontecfrance.fr – 06 99 05 66 90



OSG

shaping your dreams

Siège Social & Service Client :

Parc Icade, 22 avenue des Nations
Bâtiment RIMBAUD
93420 VILLEPINTE
Tél : 0149901010
Fax : 0149901015
Mail : sales@osg-france.com

Bureau commercial annexe :

PARC TECHNOLAND
ZI CHAMPS DOLLIN
Rue Aimé Cotton
Bâtiment C
3^{ème} étage
69800 SAINT-PRIEST