

SIMANTOV INTERNATIONAL

Chacune son chacun...

M. Weber a récemment ajouté le terme «international» au nom de son service. Pourquoi?

En fait, mon travail n'a jamais été limité à l'Allemagne.

Simantov existe depuis 37 ans. J'en suis devenu propriétaire en 1987, après avoir rencontré mon épouse par son intermédiaire. Ma nouvelle collègue a aussi rencontré son mari grâce à Simantov et elle était si intéressée par mon travail qu'elle a voulu travailler avec moi.

Simantov est vraiment devenu international dans le sens où le bureau de Francfort existe toujours, mais le siège est maintenant à Londres. Ma collègue parle allemand, anglais, français et russe et moi allemand, espagnol, hébreu, français et anglais. Nous partageons la clientèle en fonction de nos compétences linguistiques.

Comment ces changements affectent-ils les services proposés par Simantov?

De nouveaux services sont proposés. Avec l'expansion de notre marché, il devenait difficile de travailler sans traitement électronique des données ou internet. Nous avons donc digitalisé tout notre catalogue.

Comment fonctionne votre service?

Tout d'abord notre relation avec un client commence toujours par un entretien personnel. Pour connaître une personne, une fiche de renseignements n'est jamais suffisante. Une conversation téléphonique est également insuffisante. J'aime bien voir la personne, son visage, sa taille, son langage corporel, etc.

Vous rencontrez tous vos clients?

C'est ce que j'ai fait pendant des années. Cela me menait à passer de nombreuses semaines à l'étranger. Nous avons maintenant commencé à conduire les entretiens via Skype. C'est beaucoup plus rapide et nous pouvons avoir plus d'entretiens avec chaque personne. Et quand les gens sont chez eux, ils sont plus détendus et leur personnalité est plus authentique.

L'ordinateur est le shadchan?

Non, mais il nous aide. La probabilité que la bonne personne soit parmi nos suggestions augmente avec le nombre de contacts. La simple augmentation d'information est donc déjà un avantage. Et nous analysons l'information en fonction de nombreux critères. Le shadchan est une personne et le restera.

Et si on ne peut pas s'offrir vos services?



Les frais engagés pour chaque client sont énormes. Mais la Tzedaka est très importante pour nous. C'est pourquoi nous acceptons des gens qui ne peuvent pas payer. Ils peuvent ainsi être aidés et nos autres clients ont plus de contacts possibles.

Combien coûte une adhésion à Simantov?

Nous ne parlons d'argent qu'avec les clients. Pendant le premier entretien, nous nous prenons le temps de répondre à toutes les questions. Nous proposons trois types de services à des prix différents.

Le but est-il de trouver l'amour de sa vie?

Simantov International organise des rencontres. Tout le reste dépend des gens eux-mêmes.

www.simantov-international.com, email: jose@simantov.ch, +49 (0) 695973457