



Avec Spoticar Trade, sa place de marché de voitures d'occasion (VO) dédiée aux professionnels de l'automobile, Stellantis vise 400 000 ventes B2B en Europe en 2025

- **Un accès simplifié permettant à tous les professionnels de l'automobile de se fournir en VO des marques Stellantis dans 8 pays d'Europe**
- **Les clients Spoticar Trade auront accès à un panel de services plus large et sans intermédiaire : livraison à la carte, véhicules reconditionnés, financement,**
- **Avec ce nouvel écosystème Stellantis a pour objectif de vendre 400 000 VO aux professionnels de l'automobile en Europe en 2025**

POISSY, le 3 juillet 2024 : Seulement 3 ans après sa création, Stellantis franchit un nouveau jalon dans la fusion de ses activités au bénéfice de ses clients. En effet avec Spoticar Trade, le constructeur propose à ses clients professionnels de l'automobile d'accéder à une place de marché unique pour acquérir des véhicules d'occasion de gammes variés d'une des 9 marques de Stellantis dans 8 pays d'Europe

<https://www.spoticartrade.com>

Stellantis, déjà leader européen du marché de la vente de voitures d'occasion aux particuliers, enrichit l'écosystème VO Spoticar en lançant ce 3 juillet une place de marché unique.

Spoticar Trade, dédiée aux professionnels du secteur a pour ambition de faire changer de dimension l'expérience client B2B lors de la recherche et l'acquisition de VO. Grâce à un accès unique à un stock VO pouvant aller jusqu'à 9 marques (Alfa Romeo, DS Automobiles, Lancia, Abarth, Jeep®, Peugeot, Citroën, Fiat et Opel) les clients professionnels de l'automobile de 8 pays européens (France, Italie, Allemagne, Espagne, Portugal, Pays-Bas, Autriche et Belgique) verront leur quotidien facilité et une relation privilégiée s'installer avec le constructeur par l'intermédiaire de la plateforme Spoticar Trade. Cette nouvelle plateforme permettra également aux concessionnaires des marques Stellantis de diversifier leur offre VO en proposant l'ensemble des marques du groupe.

Spoticar Trade doit permettre à tous les professionnels de l'automobile quelle que soit leur taille, de bénéficier des atouts d'une grande place de marché constructeur dédiée à la vente de véhicules d'occasion :

- Un choix sans équivalent : grâce à la diversité des marques disponibles et à la richesse des gammes de chacune d'entre elle, le client Spoticar Trade aura accès à un large choix de véhicules de tous âges, toutes motorisations et tous kilométrages. La diversité de l'offre de véhicules électriques et hybride de Stellantis permettra aux clients B2B de répondre aux nouveaux besoins de mobilité en ayant accès à un vaste catalogue de modèles et de technologies.
- Une relation de confiance : en proposant un lien direct avec le constructeur et un plateau administratif facilitant les démarches, Spoticar Trade est une porte d'accès sans intermédiaire vers Stellantis ce qui doit faciliter la relation clientèle, fluidifier les échanges et simplifier les démarches pour une expérience client particulièrement fluide.
- Un panel de services : Spoticar Trade propose à ses clients des services novateurs pour une place de marché B2B tels que le financement, des solutions de transport permettant la livraison d'un à une centaine de véhicules ainsi que des véhicules reconditionnés par le constructeur et prêt à livrer.
- Des modes d'achat variés : Spoticar Trade propose des solutions d'achat multiples pour répondre aux différentes typologies de clients professionnels : Prix fixe (click and buy), enchères, soumissions (enchères à l'envers), vente par lot. Ainsi toutes les structures commerciales auront la possibilité de choisir le type d'achat qui leur convient.

Avec Spoticar Trade, Stellantis élargit considérablement les possibilités données aux clients B2B sur le marché des voitures d'occasion par la diversité de son offre et la richesse des services proposés. Intégré dans le plan stratégique de l'entreprise Dare Forward 2030 cela participe à faire de Stellantis un acteur mondial multimarque majeur. Avec la mise en place de cette place de marché Stellantis se fixe comme objectif de vendre 400 000 VO à ses clients professionnels européens, en 2025.

#

À propos de Stellantis

Stellantis N.V. (NYSE : STLA / Euronext Milan : STLAM / Euronext Paris : STLAP) est l'un des principaux constructeurs automobiles au monde, dont l'objectif est d'offrir à tous une liberté de mobilité propre, sûre et abordable. Connue pour son portefeuille unique de marques emblématiques et innovantes, notamment Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS Automobiles, FIAT, Jeep®, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram, Vauxhall, Free2move et Leasys. Stellantis est aujourd'hui dans la mise en œuvre de son plan stratégique audacieux Dare Forward 2030, afin de devenir une 'tech company' de mobilité et d'atteindre la neutralité carbone d'ici à 2038, avec un pourcentage de compensation des émissions résiduelles à un seul chiffre, tout en créant de la valeur ajoutée pour l'ensemble des parties prenantes. Pour en savoir plus : www.stellantis.com



@Stellantis



Stellantis



Stellantis



Stellantis

