



Le cap des 200 Van ProCenters franchi en Europe

17 Juin 2019

Stuttgart. Depuis son lancement en 2013, Van ProCenter, le programme d'excellence destiné au réseau de distribution Mercedes-Benz Vans concerne désormais 200 établissements de 12 pays d'Europe. Ce label obtenu selon un programme de certification avec accompagnement par coaching permet aux points de vente de proposer aux clients et prospects un conseil et une offre de véhicules et de services encore plus complets.

Un des principaux objectifs est de proposer en exposition et à l'essai la gamme la plus large en matière de Citan, Vito, Sprinter mais aussi le grand monospace Classe V et toute la gamme « Loisirs » (Marco Polo, versions Tourer, pickup Classe X). Ainsi les clients purement professionnels mais aussi pour les usages mixtes ou privés auront une adresse toute trouvée, de même que les professionnels cherchant un véhicule carrossé. Dans chaque Van ProCenter ils trouveront assurément les meilleurs conseils en matière de vente et de services (Conciergerie, service de mobilité MobiloVan, valable 30 ans et inclus dans chaque VUL neuf vendu).

Un réseau dense de pros au service des pros

En Europe, plus de 200 concessionnaires et filiales sont labellisés Van ProCenter. Les grands groupes de distribution comptant plusieurs sites, le nombre réel est bien supérieur. Rien qu'en Allemagne il existe aujourd'hui 196 sites labellisés Van ProCenter, appartenant à 60 groupes dans tous les Länder, formant un réseau dense hautement compétent en matière de véhicules utilitaires. L'accent est clairement mis sur le client. Des vendeurs certifiés – **en France** par la Mercedes-Benz Academy au siège de Montigny le Bretonneux (78) - conseillent de manière experte artisans et clients flotte tant au niveau produit, carrosserie, services, formules de financement et d'assurance, etc. Des

horaires élargis ou une visite chez le client offrent aux professionnels déjà très pris une grande flexibilité. Pour ces derniers, des véhicules de remplacement peuvent être mis à disposition en cas de panne. Le cas échéant peuvent-être proposés des véhicules supplémentaires en location courte durée pour combler des pics d'activité.

En résumé le label Van ProCenter repose sur cinq impératifs : plus de véhicules exposés, à l'essai, carrossés, proposition de forfaits de maintenance attractifs, de solutions de mobilité (véhicule de courtoisie, taxi, Mobilovan), amplitude horaire, personnel formé à la Mercedes-Benz Academy (carrossage, véhicule d'occasion, financement, etc.) pour un **dialogue à 360°**. **En France, d'ici fin 2019, 60% des distributeurs VUL seront labellisés Van ProCenter ce qui représentera 75% du volume de ventes France.**

Liste des sites labellisés en France :

PAUL KROELY VI 54

SAMI AQUITAINE

MB VI Lyon

ESPACE VI

SAMI UL

MB PARIS NORD Saint Denis

MB PARIS-SUD Wissous

Ghistelinck VI

FRAISSE

PAUL KROELY VI 67

ETOILE 19 Brive

ETOILE 24 Périgueux

ETOILE 87 Limoges

ETOILE 16 Angoulême

OMNIUM GGE Toulon

SAVIB 45

SAGA ANGERS

HAMECHER Toulouse

SVI 01 / 69

INTER. GGE Fréjus

SVI 74

SVI 73

Un label qui s'obtient et non un du

Van ProCenter n'est pas un acquis: les distributeurs agréées et filiales Mercedes-Benz ne sont labellisés – et donc autorisés à communiquer dessus – qu'après un audit, réalisé par un cabinet externe indépendant et portant sur plus de 50 critères différents. Cela garantit une offre et un service de très haut niveau sur tous les sites Van ProCenter en Europe et des contrôles réguliers sont effectués après l'attribution du label. Des consultants expérimentés guident et soutiennent en permanence toutes les opérations au cours du processus de mise en œuvre. Le programme Van ProCenter permet à Mercedes-Benz Vans d'investir durablement dans l'avenir de son réseau de vente d'utilitaires légers en Europe afin d'assurer une satisfaction maximale et pérenne de la clientèle.

Ceux qui donnent tout ont droit au meilleur

La campagne de communication Van ProCenter a également démarré avec succès. Elle met l'accent sur la mise du client au centre de ce label. Les messages de la campagne s'adressent à tout type de clients: services de messagerie, véhicules-atelier, sociétés de livraison de courrier et de colis express, artisans, opérateurs de navettes, etc. En bref tous **héros de leur quotidien**. Voici ce qu'ils obtiendront auprès d'un Van ProCenter:

plus d'utilitaires Mercedes-Benz à découvrir et à essayer,
plus de services proposés (financement, contrats d'entretien, conciergerie, MobiloVan etc.),
plus de conseil grâce à des vendeurs certifiés,
plus de disponibilité, par exemple avec des horaires élargis,
plus de mobilité grâce aux offres de location flexibles et une réelle disponibilité des véhicules de mobilité.

Lien vers le film de la campagne (en français):

<https://youtu.be/-fa0Z56JEVA>