

AutoJM, Élu meilleur enseigne de France !

AutoJM a été récompensé par le magazine Capital comme la Meilleure Enseigne Automobile de France en 2018. Une distinction qui récompense le professionnalisme et l'attention portée au service client dont fait preuve AutoJM.

Le magazine Capital confie chaque année une grande enquête à l'institut Statista, étude menée auprès de 20 000 consommateurs en France. Cette enquête évalue et classe les enseignes dans 130 secteurs d'activité et au travers de 3 critères : l'attention portée à la clientèle, le niveau d'expertise professionnelle et le souhait de recommander la marque à des proches.

Autojm.fr a obtenu la plus haute note dans sa catégorie avec 7.04 sur 10 lui permettant de se situer à la 1^{ère} marche du podium. Une véritable satisfaction pour toute l'équipe.

« Je suis fier de cette consécration pour toute l'équipe AutoJM. Ce résultat couronne une année de travail acharné pendant laquelle l'entreprise a fortement évolué. Tous nos efforts sont centrés sur la satisfaction client, les services apportés, la meilleure offre proposée. Une nouvelle organisation a été mise en place fin 2017 pour cela. Nous vivons une transformation importante du paysage automobile. Les demandes des clients évoluent vite, comme la réglementation et les équipes AutoJM ont su y répondre. Je suis heureux pour nos vendeuses, vendeurs, préparateurs et des équipes administrative, marketing, comptables. » Explique Eric BATAILLE, le Directeur Général d'Autojm.fr.

Une entreprise low price et pas low cost

Autojm.fr s'est engagé dans une transformation profonde depuis l'arrivée de son nouveau DG, Eric BATAILLE. L'entreprise familiale, encore inconnue du grand public, s'est vite faite un nom. En moins d'un an, des partenariats importants ont été signés : Crédit Mutuel, BNP, Vinci-Autoroute, Ekoya, etc... et d'autres vont être dévoilés bientôt. Ces partenariats permettent à AutoJM d'avoir un rayonnement national et sont devenus de vrais relais de croissance.

Le client AutoJM, peut acheter désormais sa voiture 100% à distance. La vente se fait via internet, le relais est pris par le service client. Un besoin de reprendre son VO, AutoJM missionne un expert à domicile pour évaluer de manière indépendante le véhicule. LOA, LLD, extensions de garanties sont proposées. La livraison peut se faire au domicile du client et la reprise effective se fera à ce moment. Plus besoin de se déplacer.

« Une étude bien connue disait qu'en 2020, 20% des ventes de VN se feraient via Internet. Chez nous, cela représente désormais 80% et tout se fait à distance. Ces services ont un coût, que nous supportons en partie. Mais c'est le prix à payer pour capter le client, demandeur d'un prix (attractif) mais également de services ». Complète Eric BATAILLE

Une entreprise, une marketplace moderne

Nous avons mis en place une nouvelle organisation, qui sert un business model bien rodé. En maîtrisant chaque étape essentielle de la vente, nous sommes en mesure de proposer des prix très compétitifs, et une offre servicielle client ajustée, répondant à son attente.

« Dès mon arrivée, j'ai mesuré le potentiel de la société. L'entreprise familiale avait développé un vrai savoir faire dans les achats, la logistique, mais avait besoin d'améliorer, de faire évoluer ses process, se centrer sur la demande clients (amont) et la satisfaction finale (aval). Nous avons industrialisé l'acquisition des prospects, transformé notre démarche commerciale, renforcé le service client. Désormais, AutoJM est prêt pour la croissance. » détaille Eric BATAILLE

Une étude régulière est faite entre les recherches identifiées via Google, l'offre de véhicules disponibles et les propositions faites par AutoJM via son site internet. Le catalogue produit, correspond à la demande projetée à 6 mois, tout en croisant celle-ci avec les achats et disponibilités afin d'avoir la meilleure offre possible à l'instant T.

Un véhicule a une durée de vie très courte chez nous. La rotation des stocks est très rapide alors même que nous avons augmenté de manière très significative nos stocks. Nos engagements sont importants et vont l'être de plus en plus du fait des attentes clients. Il y a un an, la vente « traditionnelle » via mandat représentait 80% de nos ventes. Elle ne représente plus que 20% de nos ventes désormais.

Une entreprise devenue scalable

AutoJM est devenue, en quelques mois, une vraie market place automobile avec des outils modernes dignes des grands sites marchands. Du stock disponible, des outils marketing pointus, une organisation efficace, une capacité d'achats renforcée... et de nouveaux partenariats importants à venir.

« En un an, nous sommes devenus un business model scalable. Nos ambitions dans le commerce automobile de voiture neuves sous mandat et Okm sont très importantes. Nous pensons que le marché va continuer à évoluer et que les tensions actuelles vont faire des victimes.... Il faut être agile, en bonne santé financière, avoir la confiance de ses banquiers. Et dans les périodes compliquées (fin de cycle), les entreprises comme la nôtre sont adaptées à résister et prospérer... » Explique Eric BATAILLE.