

Villeurbanne, le 24 septembre 2020

Le leader de la garantie panne mécanique muscle son équipe commerciale dédiée au TOP 100 de la distribution auto.

Afin d'optimiser son offre aux principaux distributeurs automobiles, Opteven crée au sein de sa Direction Commerciale *Retail* un pôle commercial spécifique dédié au Top 100, accompagné d'un pôle formation.



Les arguments d'Albert Etienne, Directeur Général France d'Opteven :

« Notre développement en garantie panne mécanique, assistance et entretien, s'est toujours appuyé sur la qualité de nos produits et la proximité de nos équipes avec nos clients.

Dans cet esprit, nous avons mis en place ces 2 pôles pour répondre aux besoins des groupes de distribution, en leur proposant des offres favorables à l'optimisation de leurs activités : développement de leurs ventes de manière rentable et fidélisation de leurs clients, dans un environnement toujours plus digital. »

Une évolution 100% "service"!

- Les distributeurs automobiles majeurs doivent aujourd'hui faire face à de nombreux enjeux :
 - . Enjeux économiques, dans le contexte sanitaire
 - . Digitalisation des process de vente de leurs véhicules
 - . Notoriété de leur marque pour améliorer le positionnement marketing
- Taille, modèle économique, diversité de leurs points de vente, contraintes liées à la transition énergétique, autant d'éléments à prendre en compte pour trouver les solutions et l'accompagnement adaptés.

Pour soutenir le maintien et le développement de ces entreprises, Opteven a décidé de mettre à leur disposition des experts de l'offre de fidélisation pour l'après-vente. Leur savoir-faire permet d'apporter des réponses adaptées et des outils fonctionnels aux distributeurs et à leurs équipes de vente et après-vente.

Ainsi, Opteven met en place un **pôle commercial dédié** pour ces clients spécifiques du Top 100.

Celui-ci est soutenu par un **pôle formation** au sein de la Direction Commerciale Retail, dirigée par *Christophe Olivier* ; c'est la plus grosse force de vente du secteur, qui comprend 70 personnes pour servir les clients des deux marques du groupe, Opteven et Garantie M.

Ils prennent la responsabilité de ces nouveaux services

Pôle Commercial : **MAXIME VELASCO**

Diplômé de l'IDRAC, il connaît parfaitement les problématiques des distributeurs majeurs pour avoir animé les *labels constructeurs* que gère Opteven.



Pôle Formation : **CHRISTOPHE PAILLET**

20 ans d'expérience dans l'encadrement et la formation d'équipes commerciales. Il a formé 50% des équipes *terrain* actuelles du Groupe en France et accompagné de nombreux clients dans le déploiement des offres de garantie.

A PROPOS D'OPTEVEN :

CA 2020 : 210 M € (prévision)

600 collaborateurs de **30** nationalités

600 000 demandes de prise en charge panne mécanique, entretien et assistance gérées.

900 000 contrats de garantie ou d'entretien distribués en Europe.

International : Implantations à Villeurbanne (F), Thame (GB), Warrington (GB), Milan (IT), Madrid (SP), Berlin (DE).