

De la croissance grâce à l'IA et au focus client – TecTalk avec Mann+Hummel

Ismaning, Allemagne, 14 novembre 2024 – Dans *TecTalk*, le podcast du marché de remplacement produit par TecAlliance, Mme Hasmeet Kaur et M. Cedric Dackam de Mann+Hummel s'entretiennent sur l'orientation client et l'IA comme facteurs décisifs de la croissance du marché de l'après-vente automobile. La conversation met en lumière la manière dont Mann+Hummel aborde ces stratégies pour répondre à l'évolution des besoins de l'industrie de la pièce de rechange et aux opportunités créées par l'intégration d'équipementiers dans le secteur.

Dans cet épisode du podcast *TecTalk* enregistré en direct sur le stand de TecAlliance à Automechanika Francfort, deux dirigeants de Mann+Hummel, Hasmeet Kaur et Cedric Dackam, ont partagé leurs points de vue sur les nouvelles approches de l'entreprise vis-à-vis du marché de l'après-vente automobile. Les deux dirigeants ont apporté des perspectives uniques à leurs rôles, Hasmeet Kaur ayant récemment rejoint l'entreprise en tant que President Transportation et Cédric Dackam, avec plus de 20 ans d'ancienneté chez Mann+Hummel, désormais President & General Manager pour l'Automotive Aftermarket. Mme. Kaur et M. Dackam ont expliqué comment la nouvelle stratégie de l'entreprise pour la division Transportation exploite les synergies entre l'Automotive Aftermarket et l'activité OE de Mann+Hummel afin d'adopter une approche globale du cycle de vie d'un véhicule. Cette nouvelle orientation est d'autant plus pertinente que le marché du remplacement s'adapte à un paysage où les équipementiers intègrent de plus en plus les différentes étapes de la chaîne de valeur.

Hasmeet Kaur a insisté notamment sur l'importance de l'orientation client, qui est au cœur de la transformation de Mann+Hummel. Elle a décrit trois aspects principaux à l'origine de cette orientation : la commodité grâce à un large portefeuille de produits et à des solutions orientées vers le client, la fiabilité grâce à des normes opérationnelles solides et une compétitivité soutenue par la numérisation et l'intelligence artificielle. « Dans ce parcours de transformation, nous devons nous concentrer sur le client. La numérisation et l'intelligence artificielle joueront un rôle clé en nous permettant d'en faire davantage avec les mêmes ressources », a déclaré Mme Kaur.

Cedric Dackam a, quant à lui, souligné la stratégie de croissance globale de Mann+Hummel, en particulier dans des régions telles que l'Asie-Pacifique, le Moyen-Orient et l'Afrique, où l'expansion du parc automobile offre des opportunités pour les services du marché de la rechange. Il a également évoqué l'engagement de l'entreprise à fournir des produits de filtration durables et performants, ainsi que des solutions de service complètes, répondant aux besoins des clients dans le monde entier.

Les deux dirigeants ont également abordé les tendances qui façonneront l'avenir du marché de l'après-vente, notamment le potentiel de l'IA pour traiter des données complexes, permettant des aperçus prédictifs et améliorant l'efficacité opérationnelle. Alors que Mann+Hummel continue d'innover en matière d'offres de produits et de services, ils ont réaffirmé l'engagement de l'entreprise à l'égard du développement durable et sa proximité

continue des besoins des clients grâce à des initiatives telles que des programmes de fidélisation et des formations pour les ateliers.

Pour visionner l'intégralité de l'entretien, mené par Christian Müller, Vice President Corporate Strategy & Marketing chez TecAlliance, nous vous invitons à regarder la série *TecTalk* :

Apple Podcast: <https://tec.al/AP-S03E03>

Spotify: <https://tec.al/SP-S03E03>

Podigee: <https://tec.al/PO-S03E03>

Audible: <https://tec.al/AD-S03E03>

YouTube: <https://tec.al/YT-S03E03>

À propos de TecTalk

TecTalk est le podcast du marché de l'après-vente produit par TecAlliance, réunissant des leaders de l'industrie, des innovateurs et des experts pour discuter des dernières tendances, technologies et opportunités qui façonnent le marché de l'après-vente automobile. Grâce à des conversations passionnantes et aux points de vue des principaux acteurs du secteur, TecTalk fournit aux auditeurs les connaissances dont ils ont besoin pour avoir une longueur d'avance dans le secteur en constante évolution du remplacement automobile.

[Visuels à télécharger](#)

###

À propos de TecAlliance

Depuis 30 ans, TecAlliance est le spécialiste leader international en matière des données destinées à la collaboration connectée dans le marché numérique de la rechange automobile. Le portefeuille de TecAlliance comprend des données de pièces et de véhicules basées sur le standard TecDoc, ainsi que des informations complètes sur la réparation et la maintenance, des solutions intégrées et des services de conseil pour la gestion des commandes numériques, la gestion de la flotte et l'analyse du marché de la pièce de rechange automobile. Le TecDoc Catalogue est l'un des catalogues de pièces automobiles les plus complets et les plus importants au monde. Environ 1000 collaborateurs qualifiés de 26 pays travaillent aujourd'hui chez TecAlliance dans le monde entier. Grâce à leurs connaissances techniques approfondies du secteur, ils conçoivent des structures de données et de processus toujours plus efficaces. TecAlliance - Le prestataire international dynamique pour les données normalisées, les processus numériques et les solutions intégrées du marché de la pièce de rechange automobile.

En savoir plus sur TecAlliance :

- <https://www.tecalliance.net>
- <https://www.facebook.com/TecAlliance>
- <https://twitter.com/TecAlliance>
- <https://www.youtube.com/user/TecAlliance>
- <https://www.instagram.com/tecalliance/>
- <https://linkedin.com/company/tecalliance>