

La place de marché mondiale de pièces détachées B2B va améliorer l'expérience client dans le secteur des véhicules commerciaux

- *Propulsée par Spryker, la place de marché permettra d'acheter des pièces détachées en ligne plus rapidement, plus facilement et de façon plus pratique*
- *Les concessionnaires pourront désormais se concentrer davantage sur l'entretien des véhicules plutôt que sur la vente et l'acquisition des bonnes pièces détachées, ce qui réduira les temps d'arrêt coûteux des camions.*

BERLIN et NEW YORK, 11 févr. 2025 (GLOBE NEWSWIRE) -- [Spryker](#), la principale plateforme de commerce modulaire conçue pour les cas d'utilisation sophistiqués autour du commerce B2B, des places de marché d'entreprise et du commerce IdO, et Daimler Truck ont annoncé aujourd'hui la conclusion d'un partenariat mondial qui va façonner l'avenir du secteur des véhicules commerciaux. En optimisant le parcours d'achat de pièces détachées pour le rendre plus rapide, plus simple et plus pratique, le plus grand constructeur mondial de véhicules utilitaires fait passer au niveau supérieur l'expérience d'achat de pièces détachées B2B pour ses clients européens.

Les flottes de véhicules sont confrontées à des temps d'arrêt imprévus qui peuvent se révéler très coûteux pour les entreprises. Cela est souvent dû à des réparations imprévues ou à des entretiens programmés. Lorsque cela se produit, il est primordial d'obtenir rapidement et facilement les bonnes pièces de rechange afin de pouvoir remettre le véhicule sur la route. Dans le secteur, le processus de commande de pièces détachées s'avère très souvent complexe et se déroule parfois hors ligne, ce qui rend les clients tributaires des heures d'ouverture des magasins et les soumet à des plannings contraignants. Avec un magasin en ligne facile à utiliser, les clients B2B peuvent se concentrer sur l'entretien de leurs camions et leur remise en circulation sur la route plutôt que sur la recherche de la bonne pièce de rechange.

La majorité des exigences sophistiquées du projet, dont la mise en œuvre est assurée par Valantic, seront satisfaites grâce à la place de marché d'entreprise prête à l'emploi de Spryker et à sa fonctionnalité de commerce B2B. Grâce à l'architecture flexible de Spryker, l'infrastructure système existante du constructeur de véhicules commerciaux sera gérée de manière transparente. La modularité de Spryker permet de bénéficier d'une rapidité, d'une flexibilité et d'une évolutivité maximales ainsi que d'une approche par produit commercialisable minimal afin de tester, d'apprendre et d'ajuster en continu.

« Nous sommes fiers de propulser la nouvelle place de marché mondiale des pièces détachées B2B, car elle marque un véritable tournant dans le secteur des véhicules commerciaux en transférant les transactions hors ligne vers les transactions en ligne », a déclaré Boris Lokschin, cofondateur et PDG de Spryker. « Pour le secteur des véhicules commerciaux, le temps passé sur la route, c'est de l'argent. Il est essentiel de pouvoir disposer d'une solution commerciale flexible capable de s'adapter à la chaîne d'approvisionnement ou à d'autres défis imprévus afin de garantir que les pièces peuvent être achetées rapidement et de manière fiable en cas de besoin. »