



## ***L'offre SIRIUS dynamisée et repensée !***

En 2013, le groupement AGRA et SIRIUS Groupe se sont unis afin de former un maillage logistique national unique en France et développer une meilleure synergie fournisseur.

Début 2021, l'équipe de Direction du groupement avait dévoilé la feuille de route de la nouvelle politique commerciale globale auprès de son Conseil d'Administration. Parmi les nouvelles orientations commerciales, l'offre SIRIUS est axée autour du client. En effet, si le groupement conserve son ADN en s'attachant à toujours rester au service de ses adhérents, la politique commerciale de SIRIUS groupe s'est structurée et s'est coordonnée pour se consacrer à fidéliser la clientèle existante, notamment les grands comptes, et surtout attirer de nombreux autres acteurs de la rechange indépendante en tant que clients. Convaincues par les nouveaux projets, les équipes du groupement se sont mobilisées afin de déployer cette nouvelle stratégie. Cette offre va donc s'appuyer sur des axes forts et singuliers. Tout d'abord, une force de vente est totalement dédiée à cette cible et mettra au cœur de ses actions : le service, la disponibilité, le dynamisme, la proximité et la réactivité.

Afin de mener cette équipe et leurs missions, **Armelle DUBSAY** a été nommée Directrice des Ventes SIRIUS. Au sein du Groupe depuis 2016, elle avait la responsabilité des réseaux Proximeca et Point Repair ainsi que du service Marketing et Communication. Pendant son parcours à l'AGRA, elle a eu de nombreuses réussites notamment au niveau du management de son équipe en consolidant les bases, et en développant la compétence et l'efficacité avec exigence mais aussi avec confiance, empathie et proximité. Armelle évolue dans le groupement depuis 5 ans mais cela fait plus de 23 ans qu'elle s'est aguerrie dans le milieu de la rechange. Les différentes fonctions qu'elle a occupées au sein de la distribution et d'un équipementier majeur lui confèrent ainsi une connaissance pointue de la pièce auto. Bénéficiant également d'un sens inné du commerce, d'une facilité relationnelle avec les clients et les adhérents, ainsi que de toutes les qualités démontrées durant son parcours à l'AGRA, c'est donc en totale confiance que le groupement lui confie une équipe commerciale actuellement composée de 8 commerciaux, chacun rattaché à une plateforme régionale. L'équipe devrait d'ailleurs se renforcer très prochainement avec le recrutement d'un commercial sur la plateforme marseillaise.

Cette force de vente va s'appuyer sur un argumentaire commercial pertinent et rôdé afin de déployer les mêmes messages sur le terrain. Parmi les points forts, un planning promotionnel qui permettra de stimuler les ventes mais aussi une logistique performante grâce à une couverture nationale en J+1 et une couverture régionale autour de la plateforme en H+4.

Ainsi, l'offre SIRIUS qui demeure différente de celle AGRA est tout aussi attrayante. Les clients conquis par cette offre pourront ainsi transformer l'essai en devenant adhérents.



La nouvelle stratégie élaborée, il devenait nécessaire de repenser l'identité du Groupe. Le service Marketing et Communication du groupement a donc procédé à une refonte complète de la charte graphique. Afin de mettre en avant la synergie des différentes plateformes, les logos SIRIUS Groupe et des différentes plateformes adoptent les mêmes caractéristiques : le rouge qui représente l'action et la force du groupe ainsi que le bleu qui connote la confiance et la fiabilité des plateformes. L'association du bleu et du rouge évoque également la fierté d'être un groupe français qui évolue nationalement. Le choix d'une police en italique et en majuscule rappelle un groupe en mouvement tout en reposant sur des bases solides. Enfin, la forme elliptique que l'on retrouve sur les logos SIRIUS Groupe et les différents logos DROP évoque à la fois le ballon de rugby et l'orbite SIRIUS autour duquel gravitent les plateformes DROP. Toutes les plateformes ont donc été rebaptisées DROP pour marquer l'homogénéité du groupe tout en soulignant la région sur laquelle chaque plateforme est implantée.

Le groupement a le plaisir de présenter les nouveaux logos et la nouvelle stratégie SIRIUS avec l'ambition de réussir le Drop.

Nous vous donnons rendez-vous prochainement pour dévoiler l'extension de notre constellation !

## L'ÉQUIPE COMMERCE



**Directrice des ventes**  
Armelle DUBSAY



**Commercial**  
Christophe SCHWARTZ



**Directeur plateforme et commercial**  
Martin MALBRANQUE

**Commercial**  
Ugo D'AGOSTINO



**Commercial**  
David BABENKO

**Commercial**  
Noël HARTMANN



**Commercial**  
Damien PASQUIER



**Commercial**  
Gaetan DE LACHAISE

**Commercial**  
Gabriel FRANCOIS



**Commercial en cours de recrutement**

