

Villeurbanne, le 17 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).