keep in touch...

De Putter & Co
Management Solutions

Q4 2013

Le secteur de l'Automobile ambitionne des taux de service plus élevés

La fédération automobile Febiac a récemment annoncé qu'il y avait presque autant de nouvelles immatriculations en 2013 qu'en 2012. Peu à peu, on commence à comprendre l'importance d'un bon service en après-ventes.

De plus en plus, De Putter & Co est engagé comme partenaire de conseil et de formation afin de cadrer cette prise de conscience et d'accompagner les collaborateurs vers un environnement professionnel. Et tout ceci avec de l'attention pour les techniques de gestion et les compétences spécifiques et personnelles.

Ces projets de coaching sont lancés à l'initiative des importateurs belges. Dès le début, ils sont liés à des objectifs stricts avec une attention particulière pour les processus des après-ventes, comme déjà matière courante depuis des années par la vente et la gestion générale. À juste titre, parce qu'il est prouvé que c'est la confiance du conducteur dans le garage qui mène à une fidélité à la marque.

www.deputter.co

Alphabet renforce sa position par l'embauche d'un nouveau manager field sales

Alphabet – filiale du Groupe BMW, fondée en 1997 comme division fleet management – a recueilli une connaissance approfondie en gestion des flottes et en leasing. Sur base de ce savoir-faire, l'entreprise a créé des solutions de mobilité innovatrices et flexibles pour répondre aux besoins des clients en 19 pays. Avec un portefeuille de plus de 500.000 véhicules de toutes les marques, l'entreprise est l'un des quatre principaux acteurs sur le marché européen des flottes. En Belgique, à partir de son siège à Aartselaar (Anvers) , Alphabet gère plus de 35.000 véhicules, et se trouve parmi le top 4.

Afin de supporter les objectifs commerciaux de l'entreprise, on a engagé les consultants de De Putter & Co pour la recherche d'un manager pour le département fleet sales avec 20 collaborateurs. Depuis quelques mois, Kevin Clemens, qui a une vaste connaissance commerciale et une expérience en people management, occupe ce poste.

Client : Alphabet Belgium
www.alphabet.be

La croissance des marques Jaguar et Land Rover se traduit par l'élargissement des équipes de vente et de service

Jaguar Land Rover (JLR) est l'un des plus grands employeurs du Royaume-Uni dans les domaines du design, de la technique et de la production automobile. Jaguar & Land Rover sont deux marques automobiles emblématiques disposant d'un riche passé, d'une grande force de séduction et d'une clientèle fidèle. JLR emploie plus de 25.000 personnes de par le monde et vend ses véhicules à travers un réseau de distribution établi dans 177 pays. JLR a engagé plus de 9.000 collaborateurs au cours des deux dernières années. En Belgique et au Luxembourg, l'organisation dispose d'un réseau de plus de 30 concessions et a réalisé plus de 6.000 ventes de voitures neuves en 2013.

Jaguar Land Rover est en évolution. Deux marques avec un grand héritage se préparent à un avenir prometteur. Dans ce contexte, JLR a coopéré avec De Putter & Co pour développer les équipes de vente et de service.

Kris Verleye – avec une vaste et large expérience en fleet management – a rejoint l'équipe comme Fleet Sales Manager avec l'accent sur National Accounts & Leasing. Gerald Van den Panhuysen, aussi très expérimenté, a débuté comme Zone Manager Sales.

En ce qui concerne les après-ventes, Bert De Geyter a rejoint l'équipe comme Revenue & Retention Manager et Frank Wouters occupe le poste de Service Quality Manager. Ces deux messieurs ont gagné beaucoup d'expérience dans les après-ventes de marques connues. Ils vont rapporter au After Sales Director de JLR.

Client : Jaguar Land Rover
www.jaguar.be www.landrover.be

Optimisation logistique pour Carconnex

Carconnex est spécialisé dans l'achat-revente de véhicules neufs et d'occasion en grande quantité depuis 1994. Ils vendent leurs véhicules uniquement à des professionnels de l'automobile, en Belgique et dans toute l'Europe.

Afin de rationaliser les opérations logistiques et d'optimiser l'organisation des transports, l'entreprise a fait appel au savoir-faire et à l'expertise des consultants de De Putter & Co.
Dans une première phase, on a fait l'audit financier des activités de transport. Pour le transport propre comme pour le transport sous-traité à des tiers, on a fait une profonde analyse coûts-avantages. Les améliorations nécessaires ont été mises en place.

Après avoir finalisé cette phase avec succès, on a décidé de continuer la coopération et d'optimiser les processus logistiques et de transport. Nom du projet : "CARs - Logistics Services". En plus de la rédaction des "application requirements" pour un logiciel logistique sur mesure, on a développé un tableau de bord KPI et un Contrat Niveau de Services pour les transporteurs. Résultat de ce projet total : un traitement plus efficace des flux logistiques et de transport.

Client : Carconnex
www.carconnex.be

L'équipe de ventes d'Intris est en forte croissance

Depuis plus de 20 ans, Intris garantit des solutions de logiciel durables pour le Transport et la Logistique. Actuellement, plus de 250 clients et 4.500 utilisateurs dans le Benelux, en France, en Europe de l'est et en Asie supportent leur flux mondial de marchandises par le TRIS Logistics Application Suite. Intris offre des solutions innovatrices et intégrées pour chaque maillon de la chaîne logistique, dont le transit, le transport, le magasinage et la gestion douanière.

Afin de garantir la croissance de l'entreprise à long terme, Intris a fait appel aux consultants de De Putter & Co pour la recherche d'un renfort pour l'équipe de management. Récemment on a introduit avec succès quelqu'un avec une vaste expérience commerciale et avec un réseau dans le monde du transport, du transit et de la logistique.

Client : Intris
www.intris.be

Samat garantit l'excellence opérationnelle avec l'embauche d'un exploitant expérimenté

Depuis plus de 30 ans, le groupe français Samat transporte des produits chimiques et des gaz, fournit des solutions logistiques et est un expert dans le transport de matières dangereuses. En plus, le groupe est actif dans le transport de voitures et le transport pour le secteur de la construction. Avec plus de 30 implantations, l'entreprise est active à travers l'Europe.

Compte tenu de la longue période de coopération, l'entreprise a de nouveau fait appel à De Putter & Co pour la recherche d'un exploitant. Luc Boeynaems, qui a apporté beaucoup de connaissances, d'expérience et d'expertise, a récemment rejoint l'équipe opérationnelle à Anvers.

Client : Samat Belgium www.groupesamat.com

BE-Trans obtient le statut OEA Full

BE-Trans est un transporteur précurseur qui se spécialise dans le transport de conteneurs. Récemment, l'entreprise à Geel s'est considérablement élargie avec la reprise de Routa et de Transport Van Laer et par des investissements bien pensés.

Afin d'ultérieurement structurer ses activités et de les gérer d'une manière professionnelle, BE-Trans s'est engagé à répondre aux exigences strictes pour les Opérateurs Économiques Agrées (OEA). En étroite collaboration avec les business consultants expérimentés de De Putter & Co, un système de gestion adéquate a été mis en place, et ceci avec une attention particulière pour les exigences de sécurité et pour une gestion correcte des formalités de douane.

Le système a été soigneusement analysé et évalué par les autorités douanières. Résultat : BE-Trans est le premier transporteur de conteneurs en Belgique qui obtient le statut OEA Full.

Client : Be-Trans www.be-trans.be