

Octobre 2017

Feu Vert Entreprises va encore plus loin dans sa digitalisation avec des outils et un site internet dédiés à la gestion des flottes

2017 est décidément une année riche pour Feu Vert Entreprises. Après avoir rejoint l'alliance Fleet Partner et automatisé les « process de prise en charge conducteurs » avec ses clients, Feu Vert Entreprises digitalise l'ensemble de ses outils commerciaux et refond son site internet.

Feu Vert Entreprises complète sa panoplie d'outils déjà bien fournie (RDV en ligne, Extranet, CRM, etc...) avec de nouveaux projets digitaux. Cette évolution s'est traduite, au premier semestre, par la mise à disposition des présentations commerciales au format mini-site, utilisables sur PC ou tablette, ainsi que le déploiement d'un CRM optimisant l'encadrement de la relation commerciale ainsi que le suivi des prospects et clients : les grands comptes comme les parcs de moins de 30 véhicules.



Un nouveau site internet dédié aux relations BtoB :

Le nouveau site www.feuvvert-entreprise.fr s'inscrit dans une stratégie moyen terme, visant à doter Feu Vert Entreprises d'outils digitaux performants pour faciliter la gestion des flottes de ses clients.

L'objectif est de proposer une expérience toujours plus riche et jamais vue sur le marché de l'entretien de flotte, comme le précise Rémi HUSSON, Responsable Marketing BtoB Feu Vert :

« Ce nouveau site s'intègre pleinement dans notre stratégie globale et devrait nous permettre d'activer l'ensemble des canaux d'acquisition et de fidélisation à notre disposition. Nous souhaitons nous différencier dans notre approche du Client BtoB, démultiplier les services proposés à nos clients tout en monitorant la performance commerciale et la qualité délivrée. »



Des outils pour accompagner plus efficacement les prospects et les clients

Afin d'asseoir sa position sur ce marché des flottes, Feu Vert prend soin de placer l'utilisateur final au cœur de ses préoccupations tant dans la conception que le contenu de ces outils. Le site offre une expérience riche avec une information réactive et complète : site responsive design, chat en ligne, contenu optimisé, présentation détaillée des services et prestations, etc....

Côté prospection, « cela se traduit par une amélioration des process de traitement des leads et un interface avec notre CRM, permettant une plus grande réactivité de notre force de vente. » précise Rémi HUSSON.

Avec ce nouvel outil répondant aux standards du web, Feu Vert Entreprises se positionne comme un acteur de référence sur son marché avec un pouvoir de séduction de plus en plus fort.

CONTACTS PRESSE

Amélie Locatelli/ Feu Vert alocatelli@feuvvert.fr +33 (0)4 26 10 58 46

Claire Chabert/ Winston Conseil cchabert@winstonconseil.com +33 (0)7 88 63 47 66

ESSENTIEL : Le groupe Feu Vert, fondé en 1972, détient les réseaux de centres-auto Feu Vert et Feu Vert Services et compte à ce jour 462 centres-auto en Europe. Le concept Feu Vert se déploie en succursales et en franchises pour optimiser le maillage territorial. Au total, près de 10 millions de clients en Europe font confiance aux enseignes du groupe. En 2016, Feu Vert présent en France, Espagne, Portugal et Pologne, compte environ 6470 collaborateurs pour un volume d'activités HT de 750 M€. Alpha Private Equity Fund 6 (Alpha) est actionnaire de la société Feu Vert. <http://www.groupe-feuvvert.info>