



MAN Truck & Bus Iberia entrega sus Premios Mejores Prácticas de Post-Venta 2018

Coslada, 11.03.2019

Fomentar la innovación e intercambiar experiencias son la base para convertir a MAN en la marca preferida a través de la simplificación del día a día del negocio de sus clientes

MAN Truck & Bus Iberia
Avd. De la Cañada, 52
28 823 Coslada (Madrid)

La tercera edición de los Premios a las Mejores Prácticas en Post-Venta de MAN Truck & Bus ya tiene ganadores. Convocados cada dos años, persiguen el fomento de la innovación y el intercambio de experiencias, tal y como explica María Cañequé, de Marketing de Post-Venta, quien además resalta que “de esta manera, otros talleres las pueden incorporar a su operativa”.

Si tiene preguntas, póngase en contacto con:

Jean-Paul Ocquidant
Tel.: +34 91 660 20 00
jeanpaul.ocquidant@man.eu

Miryam Torrecilla
Tel.: +34 91 660 20 00
imiryam.torrecilla@man.eu

Cabe destacar que esta acción “es voluntaria por parte de los talleres, que además corren con la inversión que requiere la puesta en práctica de cada iniciativa, por lo que es más importante aún su participación y compromiso con la mejora constante del servicio, siempre manteniendo en mente simplificar el día a día de cada cliente”.

Un jurado integrado por personal del Departamento de Post-Venta hace una primera selección de las mejores prácticas, siendo en último término el Comité de Dirección de MAN Truck & Bus Iberia quien toma la decisión final, “pero a ciegas, sin conocer a qué taller corresponde cada propuesta”.

En esta ocasión, el vencedor ha sido el MAN Truck & Bus Service de Cádiz, Jerez Truck, SL, que ha puesto en marcha “Virtual Driver’s Room” para que el cliente esté informado online a través de su smartphone o tablet de la reparación y/o mantenimiento de su vehículo en el taller. El mecánico incorpora en su ropa de trabajo una cámara de vídeo, para que el cliente pueda ver en tiempo real los trabajos realizados, descargando tanto fotos como el vídeo de la intervención. Esto supone una mayor transparencia y fiabilidad de cara al cliente.

El segundo premio ha sido para Eurocam, que persigue evitar paralizaciones de larga duración a través de la realización de análisis del aceite, lo que hace

MAN Truck & Bus es uno de los fabricantes de vehículos industriales y de los proveedores de soluciones para el transporte líderes del sector en Europa, con un volumen de negocio anual de unos 10.000 millones de euros (en 2017). Su cartera de productos incluye furgonetas, camiones, autobuses, motores diésel y de gas, así como servicios de transporte de personas y mercancías. MAN Truck & Bus es una empresa de TRATON Group y emplea a más de 36.000 trabajadores en todo el mundo.

Comunicado de prensa **MAN Truck & Bus**



posible prever ciertas averías de motor, simplificando la gestión de las paradas en taller de los clientes.

Y el tercer premio se ha concedido para el MAN Truck & Bus Center de Madrid Comatrasa, que aumenta la satisfacción del cliente a través de una recepción activa que busca soluciones para cuando el cliente, por ejemplo, no dispone de tiempo, mejorando su experiencia en el taller. Desde su puesta en práctica, se ha incrementado el índice de satisfacción del cliente en este taller.

Durante la Convención Comercial de MAN Truck & Bus Iberia se procedió a la entrega de premios a los ganadores. “Mejorar la satisfacción del cliente y ser la marca preferida de nuestros clientes” son los grandes objetivos de estos Premios, demostrando además que “no todo es facturación”, concluye Francisco Valero, director de Post-Venta de MAN Truck & Bus Iberia.