

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

L’assemblée annuelle de Premio Suisse - un dialogue fort

**Hegnau, 12.07.2019. L'ambiance parmi les revendeurs de pneus partenaires du concept Premio lors de l’assemblée annuelle à la mi-juin était agréable. L'accent a été mis sur l'échange d'informations sur la situation du marché et de la concurrence, ainsi que sur la formulation d'objectifs communs pour la prochaine saison automne-hiver.**

Les partenaires du concept Premio en Suisse se sont réunis à la mi-juin sur trois sites. « Nous voulons élargir et développer notre réseau. Notre objectif est d'accroître notre notoriété dans toute la Suisse », a déclaré Marco Fabbro, Manager Retail Switzerland du concept Premio, aux participants de l’assemblée. Dans le cadre d’un dialogue avec les quelque soixante partenaires, les développements actuels au sein de la coopération, tels que les nouvelles modalités contractuelles optimisées, ainsi que la situation du marché et de la concurrence de l’ensemble du secteur ont été abordés. L’équipe suisse a présenté conjointement aux participants le site partner.net optimisé. Depuis quelques années, GD Handelssysteme utilise un intranet dédié pour communiquer avec ses partenaires : GDHS partner.net. Sur cette plateforme d’information, les partenaires peuvent découvrir toutes les nouveautés importantes et consulter les dernières actualités. « Une excellente occasion de renforcer davantage nos échanges fondés sur le partenariat », a déclaré Marco Fabbro aux participants sur les moyens de communication optimisés et modernisés. De plus, Nathalie Dubois, Manager Régional Premio pour la Suisse romande et alémanique, et Marco Fabbro ont informé les participants des derniers développements du système de gestion des marchandises *tiresoft 3* et du succès des déploiements réalisés ces derniers mois dans diverses entreprises partenaires. Des représentants de la Centrale GDHS de Cologne ont accompagné Dennis Epping, Manager Retail Operations, et Jochen Clahsen, Manager 4Fleet Group DACH, en Suisse. Alors que Dennis Epping cherchait, pendant les pauses, à dialoguer et à échanger avec les participants de l’assemblée, Jochen Clahsen présentait les chiffres actuels du groupe 4Fleet en séance plénière.

**Atteindre une position solide sur le marché suisse des flottes grâce à 4Fleet Group**

Selon Jochen Clahsen, le fait que le marché des flottes soit fortement concurrentiel est un secret de polichinelle. Malgré cette situation générale difficile, 4Fleet Group a néanmoins réussi, en Allemagne, à s'assurer une bonne position sur le marché. Une position qu’il souhaite également atteindre sur le marché suisse en s’appuyant, à cet égard, sur Cristian Sina, le nouveau visage de l'équipe suisse de Marco Fabbro, qui a été présenté aux participants à l’occasion de l’assemblée et qui s’occupe, depuis le 1er juillet, en tant que Key Account Manager, des intérêts de 4Fleet Group en Suisse. Le collaborateur, âgé de 43 ans, a été très bien accueilli par les partenaires, puisqu’il possède l'expérience nécessaire pour s'affirmer sur ce marché difficile.

Grâce à un calendrier marketing étendu et à de nombreuses campagnes marketing, Premio Suisse est prêt pour la saison automne-hiver, ce qui lui permet de poursuivre au second semestre, l'activité du printemps qui a été jugée globalement florissante. Michael Locher, General Manager chez Goodyear Dunlop Tires Switzerland, a salué la coopération toujours positive et a présenté les dernières actions aux partenaires.

Yannick Frei, un des partenaires, s’est mêlé aux intervenants. Depuis quelque temps, il a créé un pilier supplémentaire et toutefois lucratif avec un service de réparation de jantes. L’intérêt a son idée commerciale a été si important, qu’il a encore répondu aux questions des participants à l’issue de sa présentation. « La confiance et les compétences sont des qualités que vous vivez dans vos entreprises et que vous transmettez à vos clients », a souligné Marco Fabbro aux participants à la fin de la conférence.

Des illustrations sont mises à votre disposition sur notre site internet [www.gdhs.de](http://www.gdhs.de).

**Contact Presse :**

**GD Handelssysteme GmbH**

**Anne Reck**

**Xantener Straße 105**

**50733 Köln**

**Tél. +49 (221) 9 76 66 246**

**Fax +49 (221) 9 76 66 576**

**E-mail: anne.reck@gdhs.de**