

Erfolgreich mit Citroën!

Citroën bietet nicht nur eine attraktive Produktpalette, sondern unterstützt seine Händler auch finanziell im Rahmen des Business-Konzepts sowie bei Verkäufersuche und Geschäftsanbahnung zu Kunden im Nutzfahrzeug- und Flottenbereich.

Über viele Jahrzehnte hat Citroën seine Kompetenz im Bereich der leichten Nutzfahrzeuge bis vier Tonnen kontinuierlich ausgebaut. Die positive Entwicklung der Verkaufszahlen und Marktanteile zeigt, dass das Citroën Nutzfahrzeugprogramm im relevanten Markt bestens akzeptiert wird. So empfiehlt beispielsweise die Innung der Schornsteinfeger ihren Mitgliedern schon seit über zehn Jahren den Citroën Berlingo oder Nemo als Arbeitsmittel.

Kundenwunsch individuell erfüllen

Die umfassende Nutzfahrzeug-Produktpalette mit den vier Basismodellen Nemo, Berlingo, Jumpy und Jumper bietet für jede Kundenanfrage die passende Lösung. Individuelle Kundenwünsche werden zum Teil ab Werk, zum Teil über erfahrene Aufbauhersteller realisiert, mit denen größtenteils über viele Jahre eine intensive Zusammenarbeit besteht. Darüber hinaus sichert die ausgereifte und moderne Technik der Fahrzeuge (Euro 5) zufriedene Kunden.

Finanzielle Anreize

Erfüllen Sie als Händler speziell am Bedarf der Geschäftskunden orientierte Standards, können Sie als so genannter Business-Stützpunkt bzw. -Center auf sich aufmerksam machen

und an finanziellen Anreizen partizipieren. Attraktive Verdienstmöglichkeiten eröffnet der aktive Nutzfahrzeugvertrieb zudem aufgrund der hohen Beanspruchung der Nutzfahrzeuge und der rechtlichen Rahmenbedingungen (zum Beispiel regelmäßige Fahrtschreiberprüfung).

Kostenlose Mobilitätsgarantie

Gerade im Geschäftskundenbereich spielt die dauerhafte Mobilität eine herausragende Rolle. Deshalb können Sie dem Käufer eines neuen Citroën Nutzfahrzeugs mit der „Premium Assistance“ eine kostenlose Mobilitätsgarantie offerieren, die im Pannenfall die Stellung eines Ersatzfahrzeugs sicherstellt. Das steigert die Kundenloyalität.

Finanzdienstleistungen

Durch die Zusammenarbeit mit der konzerneigenen Citroën Bank können Sie Ihren Kunden jederzeit interessante und vor allem wettbewerbsfähige Finanzdienstleistungen anbieten. Das reicht von einfachen Leasing- oder Finanzierungsangeboten bis hin zu attraktiven Full-Service-Verträgen.

Unterstützung des Händlernetzes

Auch weil Citroën das Händlernetz umfassend unterstützt, entwickelt

sich das Geschäftskunden- und Nutzfahrzeuggeschäft so erfolgreich. Auf Wunsch des Händlers hilft Citroën unter anderem bei der Suche nach qualifizierten Verkäufern. Diese bildet Citroën in einem kontinuierlichen Schulungsprozess sowohl im Nutzfahrzeugbereich als auch im immer wichtiger werdenden Geschäftskundenbereich aus und dokumentiert deren Kompetenz durch ein Zertifikat.

Hersteller bahnt Geschäfte an

Darüber hinaus unterstützt Citroën Sie als Händler intensiv bei der Ansprache und Kontaktaufnahme zu Unternehmen mit mittleren und großen Fuhrparks. Ein engagiertes und gut ausgebildetes Team von Außendienstmitarbeitern kümmert sich darum. Nach erfolgreicher Geschäftsanbahnung durch den Hersteller pflegen und betreuen die Händler die so geschaffenen Kontakte weiter.

Engagierte Händler gesucht!

Wenn wir Ihr Interesse an Citroën und den Citroën Nutzfahrzeugen geweckt haben und Sie sich vorstellen können, auch die moderne und umfangreiche Pkw-Palette zu vertreiben – Citroën sucht an bestehenden Open Points erfolgreiche und engagierte Händler. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

An diesen Open Points sucht Citroën Händler

Aalen	Hameln	Marl	Schwäbisch Gmünd
Ansbach	Kassel-Nord	Mosbach	Schwalbach am Taunus
Bergheim	Kassel-Süd	Neumarkt i. d. Oberpfalz	Schweinfurt
Brandenburg (Havel)	Kirchheim unter Teck	Northeim	Singen (Hohentwiel)
Crailsheim	Leverkusen	Peine	Traunstein
Frankfurt-West	Lingen (Ems)	Penzberg	Wilhelmshaven
Fürth	Ludwigsburg	Pirmasens	Wolfsburg
Gütersloh	Lünen	Regensburg-West	





1 2



3 4



1 Klein, aber oho: Der kompakte **Nemo** eignet sich besonders für städtische Ballungsgebiete mit dichtem Verkehr. **2 Viel Platz, viele Möglichkeiten:** Die Stärken des **Berlingo** liegen in seinem großen Laderaumvolumen und der Variabilität. Von 6.000 Lesern der Fachzeitschrift „Autoflotte“ wurde er aktuell zum besten Import-Flottenauto in der Klasse Kompaktlieferwagen gewählt. **3 Komfortabler Transporter:** Der **Jumpy**, angesiedelt zwischen Jumper und Berlingo, wartet mit technischen Neuerungen und einem Ausstattungsprogramm auf, das in punkto Komfort, Fahrvergnügen und Sicherheit keine Wünsche offen lässt. Schon zum zweiten Mal wurde er bester Importwagen in der Kategorie bis 3,0 Tonnen bei der Wahl zum „KEP-Transporter des Jahres 2010“. **4 Groß und vielseitig:** Der **Jumper** ist das größte Modell des Citroën Nutzfahrzeugprogramms und in zahlreichen Kombinationen von Aufbauten, Laderaumvolumen und Nutzlasten verfügbar. **5 Glücksbringer-Erfolgsgeschichte:** Das Schornsteinfeger-Betriebsfahrzeug ist als Nemo und Berlingo erhältlich.

Auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover vom 23. bis 30. September präsentiert Citroën sein vielfältiges Programm an leichten Nutzfahrzeugen und Sonderaufbauten – kombiniert mit leistungsstarken, modernen Antrieben. Besuchen Sie uns doch in Halle 13, Stand C52!

Ihre Ansprechpartner bei Citroën

Bei Fragen zu einem **Händlervertrag**
Axel Neumann
Citroën Deutschland GmbH
Leiter Vertriebsnetzentwicklung
Fon: 02203-44-468 / Fax: 02203-44-438
E-Mail: axel.neumann@citroen.com



Bei Fragen zum **Business-Konzept**
Roland Pannier
Citroën Deutschland GmbH
Vertriebskoordinator Marktbearbeitung
Fon: 02203-44-454 / Fax: 02203-44-362
E-Mail: roland.pannier@citroen.com



5