

LEIOA MOTOR

# SEAT for Business, un programa a la medida de la clientela profesional

Leioa Motor, concesionario oficial de la marca en la margen derecha, pone en marcha este innovador servicio de asistencia, asesoramiento y comercialización de vehículos a empresas y autónomos



Borja Sáez, gestor del servicio (izquierda), junto a José A. Chaurri.



Un asesor comercial de SEAT describe a un cliente potencial las cualidades de un modelo.

**L**EIOA Motor es pionero en la aplicación del programa SEAT for Business, un servicio especializado en la comercialización de vehículos a empresas. Su cometido es incentivar este importante canal de ventas a profesionales brin-

dando un trato preferencial, exclusivo y personalizado, tanto a la clientela como a sus vehículos.

“Queremos dar a conocer el departamento SEAT for Business”- explica José Antonio Chaurri, Director Comercial de Leioa Motor-. “Para

ello hemos creado un puesto especializado en Small Fleets y estamos reestructurando la posventa. Todo con el fin de poder ofrecer nuevos compromisos a profesionales y empresas”.

La adquisición de uno o varios

modelos a través de este nuevo programa comporta interesantes beneficios adicionales para firmas o empresarios autónomos. En primera instancia, brinda acceso a una atención inmediata nada más acudir al Servicio Autorizado de la marca. La finalidad de esta prestación no es otra que resolver con la mayor inmediatez cualquier hipotética incidencia del vehículo, a fin de que este permanezca inmovilizado el menor tiempo posible.

Otra ventaja añadida del programa es de la permitir concertar citas de taller con antelación. De este modo, las operaciones rutinarias de mantenimiento, ya sea un simple control de niveles o la sustitución del aceite y las pastillas de freno, se realizan en el plazo máximo de tres días laborables. Además, en el supuesto de sufrir un percance o una avería en sus vehículos, la clientela adscrita al programa disfruta de prioridad en las reparaciones dentro de la red oficial de la marca.

SEAT for Business también ofrece a sus clientes un servicio de consulto-

ría en el que un asesor personal cualificado informa sobre todas las novedades del catálogo. Entre sus cometidos figura también la resolución de cualquier duda que surja respecto a los cuidados de la flota o las posibles opciones para su renovación.

Para desempeñar esa función, Leioa Motor ha incorporado a Borja Sáez, un especialista con amplia experiencia en el sector y en la gestión de empresas. Procede del distribuidor Mercedes Benz de La Rioja, entidad a la que llegó tras ser responsable de grandes cuentas y supervisor de expansión de zona en Vodafone. Con antelación desempeño esta misma labor y la jefatura de compras en Media Markt Logroño.

El programa SEAT for Business se ha fijado el reto de consolidar este canal comercial dirigido a profesionales en Bizkaia, más concretamente en el área de influencia de Leioa Motor. “Queremos crecer de una forma progresiva que complemente el previsible estancamiento del mercado particular”, explica Chaurri, responsable comercial de la casa. ●

## ¿Sigues aparcando de oído?

Los tiempos cambian y también tu manera de conducir. Aprovecha ahora el **Plan Renove Euskadi** y estrena cualquier SEAT de toda nuestra gama con la última tecnología y etiqueta 0 o ECO con un precio exclusivo. **Es el momento de cambiar.**



**Leioa Motor**

Avda. Basarte, 26 - Leioa - Tel. 944 81 90 12  
www.leioamotor.seat



Consumo medio combinado 14,4-14,9 kWh/100 km (Valores WLTP). Emisiones ponderadas de CO<sub>2</sub> de 0,0 g/km. (Valores WLTP). Emisiones ponderadas de CO<sub>2</sub> de 0,0 g/km. (Valores NEDC). Imagen cedida SEAT My Electric Plus. Consulta condiciones en leioamotor.seat