

« CITROËN La passion du client » AWARDS 2011

Monsieur Frédéric BANZET Directeur général de la marque CITROËN, a remis à M. Bruno PROTIÈRE le trophée de Meilleure Concession CITROËN de l'année 2011.

Ce trophée dénommé « CITROËN la passion du client » AWARDS 2011, récompense la meilleure concession de chaque pays au vu des résultats d'enquêtes satisfaction clients tant en vente de voitures qu'en après vente.

Cette remise a eu lieu à PARIS lors d'une convention le 10 mars 2011 en présence de concessionnaires du monde entier.

Ce Trophée récompense le travail de tous ses collaborateurs depuis des dizaines d'années pour satisfaire au mieux aux demandes des clients.

Ainsi les fondations coulées par les anciens ont vu se bâtir un édifice solide par tous ceux qui œuvrent aujourd'hui dans l'entreprise.

Depuis bien longtemps et notamment la certification ISO obtenue il y a une dizaine d'année, chacun a compris que le client était la personne la plus importante de l'entreprise.

Et tous sont fiers de faire partie d'une équipe comme ça !! Une équipe qui ne se contente jamais de bons, voire de très bons résultats d'enquêtes Satisfaction, mais une équipe qui se remet en cause tous les matins.

Une équipe où la dynamique des uns encourage les autres à aller vers les sommets.

Aujourd'hui se sont 6 établissements et 150 collaborateurs qui sont au service des clients

- Montrond les bains
- Savigneux-Montbrison
- Andrézieux-Bouthéon
- Feurs
- Ambert
- Le Puy en Velay

Etre au plus près des clients a été le fil conducteur de ces implantations.

Que le client y trouve le même accueil chaleureux, la même prise en compte de ses demandes, la même qualité de prestation est du devoir de tous dans l'entreprise.

André CITROËN lui-même dans les années 20 au moment où son nom éclairait la tour Eiffel disait ceci :

« Si la publicité peut faire vendre la 1ere voiture, c'est la qualité qui fera vendre la 2eme »

René PROTIÈRE , le père des actuels dirigeants leur rappelaient souvent :

« Nous ne vendons pas 2000 CITROËN par an mais nous en vendons 2000 fois UNE.... »

et ce sont ces mots qui influencent notre travail quotidien.

Pas de petits ou gros clients mais des clients.....qui doivent être TOUS traiter avec le maximum d'attention.

Chacun dans l'entreprise est bien conscient que ce trophée ne représente pas le but ultime à atteindre, ce trophée n'est qu'un jalon qui est franchit car les clients attendent de nous que nous leur apportions, demain comme hier, le meilleur de nous même.

Ce trophée nous encourage à vous donner notre maximum en toutes circonstances.