Renault Group y Grupo Recalvi renuevan y refuerzan su alianza

Motor | 20/04/2022



El anuncio se ha hecho oficial en el marco de la Feria Internacional de Industria y Posventa de la Automoción, Motortec Madrid

Renault Group y Grupo Recalvi han anunciado la renovación de su alianza, que comenzó en 2018, con el objetivo de aumentar la disponibilidad y la rapidez en el servicio de piezas multimarca a la Red de Talleres de Renault Group.

Tras una primera fase de pilotaje con 20 talleres, este acuerdo se extendió en noviembre de 2019 persiguiendo conseguir una completa cobertura en todo el país y de esta forma, aprovechar el potencial del mercado IAM (Independent After Market).

Tras el éxito de esta colaboración, el día 19 de abril de 2022 ambos grupos han decidido ampliar y reforzar su vínculo para asegurar un servicio logístico al mejor de los niveles, pues se garantizará la entrega de piezas a los talleres en un plazo inferior a tres horas. Con el fin de conseguirlo, se han puesto en marcha cuatro proyectos:

La conexión de la Red de Talleres de Renault Group a las tiendas asociadas de Recalvi a través de un programa informático, lo cual permitirá la realización de pedidos y el suministro de los mismos de una forma mucho más ágil y rápida.

Almacenar y distribuir piezas de Recalvi desde los almacenes de Renault Group, incluyendo el Centro de Distribución Europeo de Torres de la Alameda (Madrid) y los Centros de Proximidad,

comenzando por el de Durango en País Vasco en las próximas semanas.

Ampliar los acuerdos de colaboración directos de Recalvi con la propia Red de Talleres de Renault Group.

Extender el plan de colaboración a Portugal con la empresa Atlantic Parts propiedad de Grupo Recalvi -.

Además, de cara a 2023, ambas compañías están estudiando nuevas estrategias para maximizar su potencial de negocio en los talleres externos independientes - red terciaria de Renault Group -.

En una reunión que ha tenido lugar en las oficinas de Renault Group España en Alcobendas (Madrid), Sébastien Guigues, Director General de Renault España Comercial S.A. y Chema Rodríguez, Director General de Grupo Recalvi, han firmado este acuerdo.

Chema Rodríguez (izquierda) y Sébastien Guigues (derecha) durante la firma del acuerdo

“Desde Renault Group creemos y apostamos por el potencial que existe en piezas IAM, y lo hacemos aun con más fuerza este año. Por ello, renovamos y potenciamos nuestro acuerdo con Recalvi, ya que nuestra red de Servicios Oficiales tiene de media un 15% de pasos por taller de otras marcas, cifras que se elevan hasta el 50% en nuestra red de más de 200 Talleres Motrio en España. Suministrar estos recambios, en tiempo y forma, y además garantizando unas buenas condiciones comerciales, redunda en una mejor calidad de servicio a nuestra Red y un mayor negocio para todos, y Recalvi ha demostrado ser el partner excepcional para ello.”

Eduardo Urbina, Director de Postventa y Calidad de Renault Group Iberia

“En Recalvi estamos muy contentos y orgullosos que Renault Group siga apostando por nosotros para desarrollar su negocio de piezas IAM para su Red e intentaremos seguir colaborando con eficiencia y creciendo tanto en lo profesional como en lo deportivo de la mano de un Grupo que lleva tantos años en la élite del mundo automotriz.”

Chema Rodríguez, Director General de Grupo Recalvi

Además, el compromiso entre ambas compañías también tiene protagonismo en la esfera deportiva, pues Grupo Recalvi es el patrocinador principal de las Copas Nacionales Renault de Rallyes, que engloba el Clio Trophy Spain, la Dacia Sandero Rallye Cup y el equipo oficial Renault Recalvi Rally Team. Este acuerdo también hizo posible la Beca U24, destinada a los pilotos menores de 24 años que compiten con los Renault Clio Rally5, fruto de la colaboración entre Renault Group España, Grupo Recalvi y la RFEDA (Real Federación Española del Automovilismo).

De esta forma, Renault Group y Grupo Recalvi continúan su colaboración enriqueciéndola de nuevos horizontes con el que persiguen multiplicar su volumen de negocio de pieza multimarca y la satisfacción de sus clientes.

Autor: Redacción