



Poissy, le 12/07/2024

France/ VU

CIRCULAIRE COMMERCE n° 24-016 VU

Mmes et MM. LES CONCESSIONNAIRES PEUGEOT

Copie : Les Responsables de site
Les Chefs des ventes
Les Apporteurs d'Affaires

OBJET : CHALLENGE "Connect Fleet - vendeurs B2B & vendeurs VU PEUGEOT"

Free2move Connect Fleet
L'arme ultime pour une gestion optimisée
de votre flotte

Demandez votre consultation gratuite

Déjà client ? cliquez ici

The advertisement features a man with glasses and a beard, wearing a green sweater, standing with his arms crossed next to a dark car. The background shows a modern building and trees. The text is overlaid on the left side of the image.

1. Dates et durée du challenge commercial – Challenge Connect Fleet :

Le challenge Connect Fleet se déroulera du **1er juillet 2024 au 31 décembre 2024 inclus**.

2. Les participants :

L'animation est à destination des vendeurs sociétés et des vendeurs VU des points de ventes du réseau Peugeot France. Ce challenge est cumulable avec les challenges "Vendeurs B2B".

3. Le principe de l'animation :

Chaque vendeur doit envoyer ses "leads" à Free2move en utilisant le Formulaire Free2move dédié : **Peugeot** : <https://business.free2move.com/incentive-peugeot-fr> Un lead est une société intéressée par l'offre Connect Fleet de Free2move et qui a clairement exprimé son intérêt pour une solution de télématique et d'être contactée par Free2move. Le lead doit disposer d'une flotte permettant le déploiement du service

Pour être correctement transmis à Free2move, le formulaire doit être complété dans sa totalité et sans erreur par les informations suivantes : Nom de la Société / Nom du contact / Adresse email du contact / Numéro de téléphone du contact comme indiqué ci-dessous :

Nom de la concession / ID *	Nom/Prénom du vendeur *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-mail du vendeur *	Numéro de téléphone du vendeur *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nom de la société intéressée / raison sociale *	Nom et prénom du client *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-mail du client *	Téléphone du client *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nombre de véhicule(s) dans la flotte *	<input type="radio"/> 1-2 <input type="radio"/> 3-10 <input type="radio"/> 11-50 <input type="radio"/> 51-500 <input type="radio"/> 500+

Il est également primordial que les informations vendeur soient dûment complétées afin que Free2move puisse comptabiliser les leads et les attribuer au bon vendeur.

Pour qu'un lead soit considéré comme qualifié et pris en compte pour le challenge :

- 1) Il doit s'agir d'un nouveau client, c'est-à-dire un client ne faisant pas déjà partie des bases de données Free2move Connect Fleet.
- 2) Il doit aboutir à un rendez-vous (physique ou à distance) ou une prise de rendez-vous dans les deux semaines suivant la première prise de contact par un commercial Free2move.

Règlement :

Un classement sera diffusé de manière régulière à l'attention du réseau participant.

Un vendeur ne peut entrer dans le classement qu'à condition qu'un minimum de 50 véhicules aient été activés à la suite de l'envoi d'un ou plusieurs leads à Free2move. L'activation d'un ou plusieurs véhicules se traduit par un contrat signé entre Free2move SAS et le lead devenu client d'ici le 31 janvier 2025, pour la souscription de l'Offre Connect Fleet.

Un suivi des activations sera mis à disposition des participants.

On comptabilise les actions de la manière suivante : une activation par VIN, autant d'activations par client ; un bon lead peut donc générer beaucoup d'activations.

Les VIN VU comme VP comptent.

Le classement sera figé au 31 décembre 2024 et fera l'objet d'une publication.

Les activations seront comptabilisées au 31 Janvier 2025 ; les chèques-cadeaux seront attribués en février 2025 et seront accessibles sur la plateforme www.glady.com

Le réseau Stellantis&You participe à ce challenge à l'exception de Stellantis&You Business.

En cas d'ex-aequo, les vendeurs seront départagés de la façon suivante :

- selon, le nombre d'activations résultantes au plus tard au 31 janvier.

4. Récompenses pour chaque gagnant (il peut y avoir plusieurs vendeurs par PDV) :

Les meilleurs vendeurs sont récompensés de la manière suivante (40 gagnants) :

- o **1^{er} prix à 5^{ème} prix : 1 000 € en chèques cadeaux**
- o **6^{ème} prix à 15^{ème} prix : 750 € en chèques cadeaux**
- o **16^{ème} prix à 40^{ème} prix : 500 € en chèques cadeaux**
- o **Soit une dotation totale de 25 000 € pour le challenge.**

Le montant de chaque prix est fixe.

Afin de mettre toutes les chances de votre côté n'oubliez pas de :

- S'appuyer sur l'expertise des responsables commerciaux régionaux Free2move qui peuvent vous aider à cibler et à vendre des solutions des services ; Contact utile des Responsables commerciaux régionaux Free2move :

Nom	Numéro de téléphone	Mail	Départements gérés
Aurélié CALZOLARI	06 33 89 34 02	aurelie.calzolari@free2move.com	SUD EST (01, 04, 05, 06, 07, 13, 20 (2A et 2B), 26, 30, 38, 43, 48, 63, 73, 74, 83, 84)
Christian HANYPSIAK	06 75 34 50 33	christian.hanypsiak@free2move.com	ILE DE FRANCE NORD (02, 08, 51, 59, 60, 62, 75, 77, 78, 80, 91, 92, 93, 94, 95)
Adrien FOLCHER	07 48 10 94 11	adrien.folcher@free2move.com	SUD OUEST (09, 11, 12, 15, 16, 17, 19, 23, 24, 31, 32, 33, 34, 40, 46, 47, 64, 65, 66, 81, 82, 87)
Samir EL IRARI	06 37 45 97 98	samir.elirari@free2move.com	GRAND EST (03, 10, 18, 21, 25, 39, 42, 45, 52, 54, 55, 57, 58, 67, 68, 69, 70, 71, 88, 89, 90)
Julien CHAGNOT	07 48 11 05 23	julien.chagnot@free2move.com	GRAND OUEST (14, 22, 27, 28, 29, 35,37,41, 44, 49, 50, 53, 56, 61, 72, 76, 79, 85, 86,36)
Loïc Rattier	07 57 41 34 30	loic.rattier@free2move.com	Grands comptes

- L'ensemble du matériel marketing Free2move est disponible sur WeMotion. La circulaire produit **CIRCULAIRE PRODUIT n° 24-005 VU** explique la mise en série de l'offre Préventive Maintenance sur toute la gamme utilitaire 2024 qui facilite la vente de Connect Fleet. Pour toutes vos questions sur l'offre Connect Fleet vous pouvez contacter Free2move à cette adresse email : connectedservices_fr@free2move.com
- Pour rappel, tous les véhicules équipés de BTA sont éligibles et contrairement aux boîtiers aftermarket pas besoin d'un passage en atelier pour installer le produit.
- Revoir le module de formation sur les services connectés B2B qui est disponible sur votre plateforme de formation, rendez-vous sur LIS, consulter leur récapitulatif de

formation et sélectionner la **FAD ref n° FRCPXX505340W02FR – FAD- Services connectés pour les Véhicules Utilitaires (Gamme 2024)**.

- L'offre de gestion de flotte "Connect Fleet" est également un excellent levier pour relancer votre portefeuille de clients et leur proposer un rendez-vous pour réduire les coûts de fonctionnement de la flotte de vos clients.
 - Concevoir et appliquer un plan de prospection B2B en utilisant les extractions de cibles B2B de Visual Prospect : un emailing dédié et la cible de prospection correspondante seront proposés à partir de septembre 2024.
 - Organiser des présentations de la gamme utilitaire avec un atelier services connectés
 - ✓ Développer des actions marketing en local auprès de cibles de professions spécifiques
 - ✓ Organiser des évènements B2B en pdv ou auprès des clients professionnels (petits déjeuners des pro, soirées B2B)
5. **Groupes** : il n'y a pas de groupage pour ce challenge, comme il est question d'indiquer un maximum de leads, tous les vendeurs concourent dans la même catégorie.

6. Clauses particulières :

- ✓ Le simple fait de participer à ce concours implique l'acceptation du règlement ;
- ✓ Le participant et son point de vente s'engagent à respecter les règles fiscales et sociales relatives à l'organisation d'incentives ;
- ✓ Aucun prix ne pourra être remplacé par un autre sous quelque forme que ce soit ;
- ✓ Pour bénéficier du prix, le gagnant devra toujours être salarié du point de vente et ne pas être en période de préavis consécutif à un départ du point de vente (ex : démission) ;
- ✓ Tous les cas non prévus au présent règlement seront examinés par la Direction du Commerce France Peugeot dont les décisions seront sans appel ;
- ✓ En outre, cette dernière se réserve le droit d'effectuer tout contrôle pendant, et à l'issue du concours, et d'exclure tout point de vente qui déclarerait de faux résultats ;
- ✓ En cas de litige, la Direction du Commerce France Peugeot sera seul juge de la décision à prendre ;
- ✓ La Direction du Commerce France Peugeot ne saurait être tenue pour responsable, ni contrainte à régler quelque indemnité que ce soit si, en cas de force majeure, ce concours devait être annulé, reporté ou modifié