

Autodoc SE, sta riorganizzando la propria divisione B2B, trasformando Autodoc PRO in un modello operativo interamente digitale. A seguito di una revisione completa del concetto “phygital” — che univa una piattaforma digitale al supporto in presenza tramite Agenti Service locali — l’azienda sta ridefinendo il proprio approccio per ottenere maggiore efficienza, sostenibilità economica e scalabilità. Passando ad un modello “digital-first”, Autodoc soddisferà le aspettative in continua evoluzione dei clienti e manterrà i suoi rigorosi standard di qualità.

*“Siamo un’azienda digital-first e questo riallineamento strategico riflette il passaggio altamente dinamico dagli acquisti offline a quelli online nel settore B2B”, afferma **Dmitri Zadorojnii**, CEO di Autodoc. “Concentrandoci interamente sulle nostre capacità digitali, garantiamo una crescita sostenibile, offrendo al contempo la massima efficienza e il miglior servizio possibile ai nostri clienti professionali”.*

L’attuale contesto economico in Germania e in Europa ha richiesto una rivalutazione obiettiva della struttura operativa di AutodocPRO. *“Per rafforzare Autodoc PRO come pilastro fondamentale della nostra attività, abbiamo deciso di snellire i nostri flussi di lavoro, le nostre strutture e i nostri processi passando ad un coinvolgimento digitale dei clienti”,* afferma **Patrick Diepenhorst**, responsabile di Autodoc PRO in Europa.

Diepenhorst fa parte dell’azienda dal 2023 ed è amministratore delegato di Autodoc PRO nei Paesi Bassi e in Belgio rispettivamente dal 2023 e dal 2024. *“Sebbene questo sia il percorso strategico necessario per il futuro, si tratta di una decisione difficile a causa dell’impatto sul nostro personale. Concentrare le nostre risorse direttamente sulla creazione di un’esperienza digitale superiore - insieme ai nostri prezzi competitivi, alla vasta gamma di prodotti e alle opzioni di consegna flessibili - garantirà una proposta di prim’ordine nel mercato indipendente dei ricambi auto.”*

Autodoc PRO continua a servire tutti i mercati esistenti

Autodoc PRO continua a servire i clienti professionali in tutti i suoi attuali mercati operativi, tra cui Francia, Germania, Italia, Austria, Belgio e Paesi Bassi. Nell’ambito del nuovo modello interamente digitale implementato in Germania, Italia, Austria, Belgio e Paesi Bassi, il precedente approccio con agenti sul territorio, con le sue delimitazioni geografiche, verrà interrotto. Di conseguenza, tutte le officine nostre clienti avranno uguale accesso alla gamma completa di servizi digitali di Autodoc PRO, indipendentemente dalla loro ubicazione.

“Questo approccio ci permette non solo di mantenere il nostro elevato standard di servizio al cliente, ma anche di espandere ulteriormente la nostra presenza in aree dove

l'implementazione fisica non era ancora completa. Con i nostri attuali team di Business Developers, possiamo adesso approcciare potenziali clienti in regioni non ancora sfruttate in Germania, Austria ed Italia, presentando loro il valore della nostra offerta", afferma Diepenhorst. "Con i suoi prezzi competitivi e l'ampio assortimento, Autodoc PRO continua ad offrire una proposta convincente che garantisce notevoli risparmi per le officine."

Gestione digitale dei resi ed assistenza personale continua

Per quanto riguarda i resi dei prodotti, Autodoc sta sostituendo il precedente processo basato sul ritiro con un sistema di reso completamente digitale, che sarà supportato da un servizio di spedizione dedicato. In combinazione con l'ampia gamma di prodotti della piattaforma ed i prezzi competitivi, ciò garantisce un'esperienza fluida per i clienti professionali. L'assistenza personalizzata rimane disponibile tramite il team di Business Developers ed i Consulenti Personali dedicati a ciascun cliente e paese. La piattaforma digitale potenziata consente ai clienti di affidarsi ad Autodoc PRO come partner di fiducia.