

## Actualité des entreprises

### Optimum Automotive ouvre un business center international



Publication: 4 février

Clairement annoncé lors sa dernière levée de fonds de 14M€, Optimum Automotive renforce son dispositif de conquête...

La stratégie d'Optimum Automotive se dessine désormais clairement selon trois axes de conquête. D'une part, au travers d'une croissance organique soutenue avec plus de 50 commerciaux de terrain, experts en optimisation de flotte, en Europe (France, Espagne, Portugal, Belgique, Suisse, Autriche, Allemagne,...) et en Afrique (Maroc, Côte d'Ivoire, Sénégal, Nigeria,...). D'autre part, Optimum Automotive a démarré également sa stratégie de croissance externe, avec deux acquisitions en Allemagne et en Espagne pour commencer.

Enfin, Optimum Automotive a bâti une stratégie indirecte auprès de professionnels de l'automotive et de l'IT, notamment grâce à la mutualisation de data extraites du singulier Hub Data Automotive de sa conception. Cette stratégie gagnant gagnant permet à ses partenaires, non seulement une exploitation directe des données pour ses propres services, mais également la création de nouveaux services, sur un fond de conquête de clientèle et de fidélisation.

Ce sont déjà près de 10 partenaires qu'Optimum Automotive a déjà recrutés, avec près de 1500 vendeurs, nécessitant assistance et animation. Pour ce, Optimum Automotive a créé un « Business Center International » à Barcelone, dont l'objectif est donc le recrutement, l'assistance et l'animation de ses partenaires, en Europe et en Afrique. Une équipe de 15 Accounts Executive a d'emblée été recrutée, en multinationnalité et donc multilingue. Au travers de ce troisième canal de croissance, basé sur l'indirect, Optimum Automotive vise le doublement son rythme de croissance dès 2021.

<https://www.optimum-automotive.com/>