

ЗАЯВЛЕНИЕ

Кандидата в члены Совета Ассоциации «Российские автомобильные дилеры»

Фамилия Имя Отчество

Сергеев Антон Викторович

Название компании

ООО ГК СБСВ-КЛЮЧАВТО

Должность в компании

Исполнительный директор

Информация о компании:

В каких городах представлена компания?

Сегмент новых автомобилей:

Горячий ключ, Краснодар, Волгоград, Курск, Минеральные воды, Москва, Новороссийск, Ростов-на-Дону, Сочи, Ставрополь.

Сегмент автомобилей с пробегом (КЛЮЧАВТО АСП):

Краснодар, Сочи, Ставрополь, Пермь, Челябинск, Новосибирск, Екатеринбург, Воронеж, Белгород, Тюмень, Санкт-Петербург,

Какие бренды входят в портфель компании?

TOYOTA, NISSAN, HYUNDAI, KIA, MERCEDES-BENZ, RENAULT, LEXUS, VOLKSWAGEN, SKODA, BMW, AUDI, FORD, MITSUBISHI, DATSUN, MAZDA, LAND ROVER, JAGUAR, BENTLEY, GENESIS, GEELY, CHANGAN, FISO, HINO, MB VAN, MB TRACK.

Данные продаж за 2019 год по всей компании в целом:

Всего = 75 979; новые = 50 804; с пробегом = 25 175

Работа в Ассоциации РОАД:

Почему хотите стать членом Совета?

В качестве представителя крупного дилерского холдинга считаю, что моя активная позиция сможет повлиять на позитивные изменения в жизни дилерского сообщества страны. С почти 20-летним опытом работы на авторынке я надеюсь быть полезным дилерскому сообществу, а также получить от участия в жизни сообщества много полезной информации и практических знаний.

Что предлагаете сделать для защиты интересов дилера?

Увеличить степень влияния дилерского сообщества на решения Правительства России в области экономики. За последний год именно эта сфера взаимоотношений показала свою реальную стоимость. Иначе говоря, РОАД должен стать значимым ресурсом влияния на экономическую жизнь страны, обеспечивая как свою - бизнеса, прерогативу в регионах, так и людей, задействованных в нём.

Сегодня степень самостоятельности дилера в принятии решений в цепочке процессов продажи и обслуживания автомобилей уменьшается. И эти изменения могут привести к катастрофическим последствиям потери влияния дилера на процесс взаимодействия с покупателями. Поэтому важно наращивать свой "вес", как игрока, принимающего решения. Нарастить этот "вес" можно только сообща, консолидировано, чего в последнее время в дилерской среде, на мой взгляд, не наблюдалось.

И первый шаг для этого — это отладка процесса обмена аналитическим опытом с другими участниками ассоциации и консолидация РОАД, как ресурса.

Какое направление хотели бы курировать в РОАД?

Цифровая трансформация автобизнеса как наиболее перспективная и значимая сфера преобразований деятельности дилера. Это будущее авторитейла, это интересно, а главное, благодаря вовлеченности дилеров в процесс диджитализации, это будет способствовать большей монетизации взаимоотношений покупателей с авторынком.

Контактная информация:

Телефон: _____ 89189552255 _____

Е-мейл: _____ sergeev@sbsv.ru _____

Дата: 27.11.2020

Подпись

