

Mediante la organización de distintas promociones **Los proveedores de Cecaauto premian la fidelidad de sus clientes**

Los proveedores de Cecaauto han organizado durante los últimos meses diferentes promociones con el fin de incentivar la adquisición de sus productos entre los asociados y talleres de Cecaauto. Dayco, Road House, Monroe, NGK y Lemförder han sido los fabricantes que han querido premiar la fidelidad de sus clientes recientemente.

La campaña de primavera de Dayco preparaba a sus clientes para los rigores estivales. Así, premiaba la adquisición de varios de sus productos con una práctica mochila térmica y una toalla, muy útiles para las excursiones al campo y a la playa.

Monroe, en su calidad de patrocinador oficial del Campeonato del Mundo de Turismos FIA, en el cual está presente con su propio equipo, ha premiado la adquisición de sus amortiguadores con distintos productos oficiales de la competición. Para-

guas, gorras, juegos, chubasqueros y camisetas podían ser obtenidos según la cantidad de amortiguadores adquiridos. Además, entre los talleres de la base de datos de Monroe se sorteó la posibilidad de copilotar el Seat León pilotado por Pierre Yves Corthals, además de 100 pases de paddock para ver las carreras disputadas en Cheste.

NGK pensó en las aptitudes culinarias de sus clientes con dos regalos gastronómicos. Por la adquisición de un expositor de bujías V-Line, el fabricante ofrecía una paletilla pata negra de jabugo. Para regalar este delicioso obsequio, por la compra de cinco sondas lambda NGK el regalo consistía en un pack de dos botellas de vino tinto de Rioja Crianza Viña Zaco. También

se ofrecía un elegante polo de manga larga por la adquisición de 250 bujías para el automóvil de la marca.

Road House, por su parte, puso en marcha distintas promociones, a través de las cuales ofrecía diferentes obsequios a sus clientes. Por cada pedido realizado de tres kits de la marca se podía obtener un práctico reloj de regalo. Si la compra consistía en 100 juegos de pastillas o 50 juegos de discos, el regalo consistía en una exclusiva gafas Ferrari. En el caso de que la adquisición sumara 1.500 juegos de pastillas o 750 juegos de discos, se brindaba la posibilidad de asistir al G.P. de España de Fórmula 1 con hotel incluido. Y ya pensando en la playa, si la compra sumaba 25 juegos de pastillas, Road House regalaba una magnífica toalla de 100 x 180 cm. y acabado aterciopelado.



Los responsables de administración sincronizan sus relojes

En fechas recientes se reunieron en Barcelona los responsables de los departamentos de Administración de todos los centros de Cecauto. Junto al departamento Financiero del grupo, debatieron diversos puntos con el fin de poner en común las estrategias a seguir en este apartado. Así, esta reunión sirvió para homogeneizar las tareas relacionadas con el apartado de administración.



La bujía N° 1 en el mundo*

NGK es equipo original en: Alfa Romeo • AMG Mercedes • Aston Martin • Audi • Bentley • BMW • Citroën • Daewoo • Daihatsu • DaimlerChrysler • Ferrari • Fiat • Ford • General Motors • Honda • Hyundai • Isuzu • Jaguar • Kawasaki • Kia • Lancia • Lexus • Lotus • Maserati • MCC(SMART) • Mazda • Mitsubishi • Nissan • Opel • Peugeot • Renault • Rolls-Royce • Rover • Saab • Seat • Skoda • Subaru • Suzuki • Toyota • VW • Volvo * la bujía más vendida en el mundo



En los departamentos financiero, de compras y en la Red de Talleres

Cuatro destacados profesionales se incorporan a la plantilla de Cecaauto Barcelona

La apuesta por su equipo humano ha sido una de las claves del éxito pasado, presente y futuro de Cecaauto. Por eso, cuatro profesionales se han incorporado recientemente al grupo aportando nuevos proyectos e iniciativas a los distintos departamentos de Cecaauto Barcelona; se trata de Álvaro Pajares, Marta Pastor, Ramiro Navarro y Juan Diego Navarro, seleccionados específicamente para reforzar las compras, las finanzas y la Red de Talleres Cecaauto.

Álvaro Pajares Zaragüeta se ha incorporado a Cecaauto Barcelona en calidad de Adjunto a Dirección de Compras, puesto al que llega avalado por sus múltiples titulaciones (Diplomado en Comercio Exterior por el ESERP y Licenciado en Dirección y Administración de Empresas por la Staffordshire University) y por su amplia carrera profesional, que incluye la coordinación de exportaciones en el IPPF, un puesto como asistente para los grupos de trabajo para la Cámara de Comercio de la Unión Europea en China y la responsabilidad de consultor para entrada de mercado en China en la compañía Dezan Shira & Associates.

Marta Pastor tomará las riendas de la dirección financiera de Cecaauto Barcelona, para lo que cuenta con una dilatada trayectoria profesional en este campo. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universi-



Marta Pastor.



Álvaro Pajares.



Juan Diego Navarro.



Ramiro Navarro.

dad de Barcelona y Master en Dirección Económico Financiera por ESADE, ha desempeñado distintos puestos como auditora, Controller Internacional y directora financiera en diferentes empresas con implantación internacional.

Pastor contará con la ayuda de Ramiro Navarro, que también se ha incorporado al departamento financiero de Cecaauto Barcelona. Especialista en contabilidad y auditoría, Navarro cuenta con una dilatada trayectoria profesional, que incluye destacados puestos en multinacionales como Bosch y Bayer.

Por su parte, Juan Diego Navarro ha sido nombrado Delegado Comercial

de la Red de Talleres Cecaauto de la zona de Cataluña. Navarro siempre ha estado relacionado con el mundo de la reparación de vehículos, en el que comenzó a los 14 años como mecánico hasta que, al cumplir 28, se estableció por cuenta propia. Desde su experiencia como profesional constató las ventajas de que la enseña de talleres de Cecaauto, por lo que se involucro activamente en la gestión de la red. Ahora, Juan Diego Navarro asume “con ilusión” la oportunidad que le ha brindado Cecaauto para “llevar a cabo las ideas y proyectos que nos ilusionan en nuestro sector” desde su nuevo puesto en la Red de Talleres Cecaauto.

Cecaauto Centro apuesta por la formación

Cecaauto Centro ha apostado siempre por la formación a los talleres, a través de la cual pretende ofrecerles las mejores herramientas para luchar por su futuro. La gestión comercial y el área informática son, hoy por hoy, dos cuestiones fundamentales para que el taller continúe adelante.

Una vez terminados el primer y segundo ciclos del programa de formación diseñado por Cecaauto Centro, el grupo quiso innovar en este sentido, ofreciendo a sus talleres dos cursos novedosos: uno de ellos versaba en torno a la gestión comercial y, el otro se centró en la herramienta informática de Cecaauto, un programa muy comple-



Consultoría técnica de la Red de Talleres de Cecaauto Centro.



to que puede ayudar enormemente al taller en su trabajo diario. Pese a que la respuesta por parte de los talleres a esta primera convocatoria ha sido discreta, la organización espera que, en el futuro, puedan realizarse más cursos en este sentido, dada su gran importancia para el taller.

En este sentido, Cecaauto Centro continuará trabajando para ofrecer a sus talleres la mejor formación posible y la más adecuada a su labor profesional.

Maquinaria: un apartado muy rentable

Cecaauto se encuentra trabajando intensamente, desde 1997, en un apartado fundamental para asociados y talleres: la maquinaria para el taller. Cada año se van aumentando las ventas, los servicios y los proveedores con los que cuenta el grupo, haciendo de éste un apartado muy rentable para toda la familia Cecaauto y alcanzando un nivel realmente importante.

Igualmente importante es, para el asociado, ofrecer este servicio a sus talleres clientes, dado que cuentan con una baza fundamental: la garantía que ofrece Cecaauto. La importancia de este aspecto se refleja en la confianza que despierta en talleres y asociados la garantía posventa ofrecida por el grupo, así como el beneficio que obtienen de su precio y calidad. Cecaauto ofrece

todo tipo de productos al asociado para que se los ofrezca al taller con toda garantía.

De este modo, el apartado de la maquinaria será uno de los objetivos en los que desde Cecaauto trabajaremos prioritariamente.

Antonio Mendo
Jefe de Ventas de Cecaauto Centro

Cecaauto Centro prepara su convención anual

Salamanca ha sido el lugar elegido este año para celebrar la Convención anual de asociados y talleres de Cecaauto Centro. Durante el mes de octubre, concretamente entre los días 5 y 7 de ese mes, tendrá lugar el evento, que reunirá a un buen número de asociados, talleres, representantes de asociaciones y prensa especializada.

Este año, el lema del encuentro es “Cecaauto, tu mejor carta”, en torno al cual se han diseñado las invitaciones, que serán remitidas en breve.

Cecaauto Centro espera contar con la presencia de la mayoría de sus asociados y talleres en el Hotel Doña Brígida Golf Spa, ubicado en la localidad salmantina de Villamayor, a pocos kilómetros de la histórica capital helmántica.



Cecaauto pone en marcha su campaña de verano

Cecaauto ha puesto a disposición de los talleres de su red una nueva promoción, esta vez centrada en el verano. Los rigores estivales serán menos gracias a esta promoción, ofertada tanto a los clientes de turismo como a los de vehículo industrial.

Por medio de esta acción se priman las reparaciones con productos Cecaauto en los talleres de la Red de Talleres de las zonas de Centro, Levante y Norte, regalando al usuario final un práctico parasol.

La promoción comenzaba el día 4 de junio y se mantendrá hasta agotar existencias.