

Paris, le 23 septembre 2021

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 06 60 97 24 00

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Laurence DELVAL
laurence@agence-C3M.com

Mots-clés : GESTION DE FLOTTES / CROISSANCE / NOMINATION

SuiviDeFlotte assoit sa présence sur le territoire national

Pour soutenir son développement national, SuiviDeFlotte crée un réseau de vente, recrute un manager commercial, Mathieu SAUTON, et dans l'immédiat 7 nouveaux commerciaux sur toute la France.

Nomination d'un manager commercial, Mathieu SAUTON

Mathieu SAUTON a intégré l'entreprise en juin 2021, pour créer et animer le nouveau réseau de vente national de SuiviDeFlotte.

Mathieu anime, coach et accompagne une équipe de commerciaux sur l'ensemble du territoire, pour intensifier la présence de SuiviDeFlotte au-delà du Grand Ouest - Tours et Nantes où se trouvent respectivement son siège et une première antenne régionale.

Mathieu, 30 ans, est diplômé de l'ESCEM (Bachelor Commerce Et Management – promotion 2013) – Ecole Supérieure de Commerce & de Management de Tours – Poitiers. Il a mené sa carrière principalement au sein du groupe Adrexo, leader privé de la distribution d'imprimés publicitaires et de courriers adressés.

Il apporte à SuiviDeFlotte une solide expérience de management d'équipes commerciales et d'animation de force de vente, ayant évolué sur l'Île de France et l'Auvergne Rhône Alpes, respectivement en tant que chef des ventes, Directeur Régional Adjoint et enfin Chef des ventes sur des Marchés Nationaux.



« C'est un retour aux sources pour moi qui, après une carrière commerciale entre Paris et Lyon, reviens aujourd'hui sur ma région natale, avec un projet professionnel d'avenir. Je suis ravi de ma rencontre avec Julien Rousseau, le PDG de SuiviDeFlotte, qui m'ouvre les portes d'un secteur et d'une entreprise tournés vers l'avenir et l'innovation », explique Mathieu SAUTON, manager commercial chez SuiviDeFlotte.

7 commerciaux sont en cours de recrutement sur Lille, Strasbourg, Lyon, Montpellier, Toulouse et Tours.

Les périmètres d'activité de ces commerciaux couvrent ces agglomérations et leur zone d'influence.

L'ensemble des postes à pourvoir est à consulter ici : <https://www.suivideflotte.net/recrutement/>

« Le portefeuille clients de SuiviDeFlotte est déjà national, mais nous souhaitons à présent accélérer le développement, en créant une relation de plus forte proximité avec nos clients dans les régions. Les valeurs d'autonomie, le partage des enjeux, constituent les fondements de notre développement continu depuis 20 ans. La crise sanitaire n'a pas impacté nos revenus, elle a surtout prouvé que nos équipes étaient opérationnelles, malgré la distance imposée. C'est pourquoi, aujourd'hui, nous pouvons bâtir notre conquête commerciale sur ce nouveau réseau physique, animé à distance. Nos outils de prospection génèrent des leads, que nos commerciaux vont pouvoir exploiter, en complément de leur connaissance du tissu économique local », explique Julien ROUSSEAU, PDG de SuiviDeFlotte.

A propos de SuiviDeFlotte

SuiviDeFlotte.net conçoit et commercialise des solutions clés en main de géolocalisation, écoconduite, et gestion de flottes de véhicules (VL, VU, poids lourds), utilisée par 4 000 entreprises, TPE, PME et entités de grands groupes, en France. Elle emploie 50 collaborateurs dans le Grand Ouest, au siège social, à Tours et dans ses bureaux de Nantes. 25 % de son effectif est dédié à la R&D. Sa solution dédiée aux flottes professionnelles est distribuée en mode SaaS, disponible sur PC et par applications mobiles sur smartphone.

Entreprise indépendante et française, SuiviDeFlotte.net réalise 6 M de chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus : suivideflotte.net