

Mister-Auto.com renforce son offre "Pro" !

vendredi, 02 février 2018

Les professionnels de la réparation sont officiellement la cible privilégiée des sites de vente de pièces en ligne. C'est au tour de Mister-Auto.com, filiale de PSA, d'annoncer l'enrichissement de son offre "Pro", avec livraison en 24h gratuite à domicile et un service commercial dédié aux pros dès 8h du matin, du lundi au samedi.



**BÉNÉFICIEZ
D'AVANTAGES EXCLUSIFS PRO**
dès votre inscription



**LIVRAISON
24H GRATUITE**
À L'ADRESSE DE VOTRE CHOIX*



**LIGNE PRO
DÉDIÉE GRATUITE**
DÈS 8H00



**REMISES
RÉGULIÈRES**
SUR TOUT LE SITE

La page Mister-

Auto Pro sur Mister-Auto.com.

Après les particuliers, auxquels s'adressaient initialement les *pure-players* de la vente de pièces en ligne et qui constituent toujours la majorité de leur clientèle, les professionnels sont devenus ces dernières années des cibles de choix. Mais comme on ne séduit jamais assez le professionnel que par le service, Mister-Auto.com a fait le choix de renforcer encore son offre "Pro".

[La filiale](#) de PSA avait en effet lancé la solution en 2016 avec des avantages tels que la livraison à domicile gratuite sur toutes les commandes, une ligne téléphonique dédiée et des offres exclusives pour

les pros, et propose en outre l'expédition le jour-même pour toute commande passée avant 18h et un large choix avec plus de 400 000 références dites «*au meilleur prix*».

Mister-Auto.com promet la livraison gratuite en 24h !

Fort de 7 000 clients professionnels déjà, garagistes indépendants mais aussi sous enseigne constructeur, Mister-Auto.com ajoute donc à sa palette de services dédiés la livraison 24h gratuite à domicile et un service commercial dédié aux pros dès 8h du matin, du lundi au samedi. Un service également accessible via l'application mobile du *pure-player*. «*Nous sommes convaincus que le service fait la différence et nous nous efforçons de satisfaire au mieux notre clientèle*, affirme Sébastien Rohart, directeur général de Mister-Auto.com. *Nous sommes allés à la rencontre de nos clients pros pour construire avec eux l'offre qui répond au mieux à leurs besoins.*»

Et selon David Boccalini, directeur du développement commercial du site web, «*Internet est devenu un véritable canal d'approvisionnement alternatif pour les professionnels : le service est désormais très fiable et les prix imbattables. Plusieurs centaines de clients nous rejoignent chaque semaine, et les retours sur leur expérience sont excellents. Les professionnels qui ne consultent pas ce sourcing alternatif sont déjà en retard !*»

Reste à savoir si Mister-auto, qui confesse avoir 30% à 50% de clients pros ou "semi-pros", ajoutera ou non cette brique essentielle à l'attente des professionnels, comme la rumeur lui en prête l'intention : le retour gratuit...