

GarantiPLUS celebra una convención estratégica centrada en el concesionario

La empresa de garantías mecánicas y agente exclusivo de Ges Seguros ha experimentado una notable evolución bajo la dirección de José Luis Alonso. Con un enfoque renovado en la atención al cliente, la empresa ha celebrado una convención estratégica para evaluar su progreso en los seis últimos meses con el nuevo equipo directivo y planificar futuros retos centrado en impulsar las ventas de concesionarios y compraventas

Durante este período, GarantiPLUS ha alcanzado un récord histórico en la captación de nuevos clientes, tanto en el segmento de compraventas como en concesionarios. Este logro es resultado de su habilidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente, ofreciendo garantías mecánicas o pólizas con un servicio integral basado en la escucha activa y la flexibilidad.

La reciente convención organizada por GarantiPLUS ha sido un punto clave para compartir las expectativas de los concesionarios y reafirmar el compromiso con la transparencia y la colaboración. Este evento ha cumplido su objetivo de alinear sus estrategias futuras con las demandas del mercado.

Durante la convención, los equipos de trabajo de GarantiPLUS han simulado ser cocineros para diseñar juntos la receta del éxito del concesionario. "Hemos escenificado la renovación del compromiso de servicio con los clientes y definido las mejores prácticas para seguir impulsando la venta segura de vehículos de ocasión, generando ingresos para concesionarios y compraventas", afirma José Luis Alonso.

Este compromiso ha llevado a la compañía a duplicar su equipo de atención al cliente y a fortalecer el departamento técnico. "Queremos atender al concesionario con inmediatez, pero también con la máxima atención para conocer sus necesidades y poder satisfacerlas. Y aunque la tecnología aumenta la capacidad de gestión, la cercanía del equipo sigue siendo fundamental para los clientes".

La plataforma "Ágil", lanzada en 2023, ha sido fundamental para simplificar la contratación y el seguimiento técnico. Con la inversión adicional confirmada por Saretec - el grupo empresarial que adquirió GarantiPLUS (Mobius Group) en 2023 – la plataforma migrará a unos nuevos servidores que permitirán nuevos desarrollos para que el cliente encuentre en "Ágil" su propio cuadro de mandos.

Con una base sólida y un equipo renovado, GarantiPLUS se proyecta hacia un futuro de crecimiento continuo. La empresa ha reafirmado su alianza con Ges Seguros como agente exclusivo y el respaldo de Mobius Groupe y Saretec están facilitando a GarantiPLUS prepararse para las oportunidades y desafíos de la nueva movilidad.

Datos de contacto:

Teresa Alonso Majagranzas
Mobius Group / Directora de Comunicación
620954515

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Automovilismo](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Seguros](#) [Recursos humanos](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>