22/07/2013 - Volvo lança Call Center para venda de seminovos



Para atender a alta demanda por caminhões seminovos da marca, a Volvo está lançando um Call Center dedicado exclusivamente aos interessados em comprar um dos veículos anunciados no site Viking Seminovo Volvo

“Com uma estrutura de Call Center estamos ampliando o nosso horário de atendimento para oferecer mais agilidade e qualidade aos interessados em adquirir um seminovo da Volvo”, explica João Domingos Milano, coordenador de Seminovos da Volvo.

O contato é o 0800 643 4443 com atendimento de segunda à sexta das 9h às 21h e aos sábados da 8h às 13h. O serviço funciona integrado ao site de vendas de caminhões seminovos da Volvo, que reúne todo o estoque disponível no país. O interessando pesquisa os modelos no site e entra em contato com a empresa via 0800. “Hoje, a maioria dos contatos para a compra de um caminhão seminovo é feita via telefone”, diz Cesar Costa, regional de vendas de seminovos.

Desde que foi colocado no ar, em outubro do ano passado, o site de vendas de caminhões seminovos da marca (www.seminovosvolvo.com.br) tem, em média, 16 mil acessos e recebe mais de 600 propostas de compra por mês. “O volume de negócios gerado pelo site superou as nossas expectativas e já representa 10% das vendas de seminovos”, destaca Milano.

No site, o interessado em comprar um dos veículos anunciados encontra informações como preço, modelo e ano do caminhão, quilometragem rodada, detalhes e fotos, além de informações sobre financiamentos e as facilidades oferecidas pelo Banco Volvo para a aquisição dos caminhões da marca.

Para facilitar o acesso, o site com as ofertas de seminovos Volvo é multiplataforma e pode ser acessado também em celulares e tablets.

Programa Viking

Todos os caminhões seminovos vendidos pela empresa têm garantia de procedência e qualidade de fábrica. Por meio do Programa Seminovos Viking, a montadora faz uma análise detalhada dos veículos e de seus documentos para garantir aos clientes tranquilidade e segurança na compra.

Antes de um caminhão ser disponibilizado para a venda, os seus principais componentes e mecânica passam por um processo de avaliação para garantir a qualidade do produto.

Legenda: Cesar Costa, regional de vendas de seminovos
Foto: Divulgação
Grupo Volvo América Latina – Comunicação Corporativa