

## DAVID VANHEE NIEUWE FLEET SALES MANAGER SEAT



David Vanhee kan terugvallen op een jarenlange ervaring in de automobielsector.

Sinds 1 maart heeft SEAT een nieuwe fleet sales manager. In die functie zal David Vanhee instaan voor het onderhouden van contacten met klanten en leasingmaatschappijen, het verder ontwikkelen van het dealership op het vlak van verkoop en het onderhouden van de contacten met de SEAT fabriek. Gevraagd naar zijn doelstellingen voor het komende jaar heeft Vanhee de ambitie om het marktaandeel van SEAT in de fleetsector verhogen. "Met de komst van de Exeo moet dit zeker mogelijk zijn", weet Vanhee. David Vanhee kan terugvallen op een jarenlange ervaring in de automobielsector. Hij deed ervaring op bij LeasePlan en Arval en ging nadien aan de slag bij Audi, eerst als fleetcoördinator en later als sales manager bij D'Ieteren Centre en D'Ieteren Drogenbos.

## RONNY VEIREMAN STOPT ALS FLEETMANAGER VAN FORD MOTOR

Na tien jaar als fleet manager van Ford Motor zoekt Ronny Veireman nieuwe uitdagingen op. Hij zal vanaf 1 mei de functie van HR manager van Ford België op zich nemen. De opvolger van Ronny Veireman wordt Dirk Dens, die kan terugvallen op verschillende jaren ervaring bij Ford. De redactie van FLEET bedankt Ronny Veireman voor de fijne samenwerking. Wij wensen hem dan ook veel succes in zijn nieuwe functie.



Ronny Veireman als toenmalig fleet manager op het Autosalon van Brussel.

## LIESBETH DE RIJCK BIJ KIA

Sinds 23 maart versterkt Liesbeth De Rijck het KIA-team. Als B2B account manager staat Liesbeth in voor het uitbouwen van sterke relaties met businessklanten en prospecten. Door de creatie van deze functie wenst KIA nog beter bereikbaar te zijn voor (mogelijke) klanten. Liesbeth De Rijck kan terugvallen op een jarenlange ervaring in de wereld van de auto-mobiel. De afgelopen twee en een half jaar was ze actief als fleet sales manager bij Fiat, Lancia en Alfa Romeo. Daarvoor was ze key account manager voor Alfa Romeo. Ze begon haar carrière bij Toyota als fleet sales manager.



Liesbeth De Rijck versterkt sinds eind maart het KIA-team.

## GREEN SOLUTIONS OPTIMALISEERT BANDENSPANNING VAN UW WAGENPARK



Uit onderzoek blijkt dat liefst 90 procent van de Europese automobilisten rondrijdt met een te lage bandenspanning. Dat leidt niet alleen tot onnodig brandstofverbruik en meer slijtage aan banden en wegen, maar ook voor makkelijk te voorkomen CO<sub>2</sub>-uitstoot en minder verkeersveiligheid. Met het concept E-CO<sub>2</sub> biedt Green-Solutions aan bedrijven een oplossing op maat aan om de bandenspanning van hun wagenpark te optimaliseren. Het concept is eenvoudig: voor een klein vast maandelijks bedrag komt een mobiel team van Green-Solutions één keer per maand langs op het parkeerterrein van het bedrijf om met speciale apparatuur de bandenspanning van elke wagen te meten én te optimaliseren. De fleet manager hoeft daarvoor zelf niets te doen. Bovendien voorziet E-CO<sub>2</sub> ook de mogelijkheid tot rapportering aan de klant. Via een databank op de website van E-CO<sub>2</sub> kan de klant zijn gegevens opvolgen. Aan de hand van deze gegevens wordt ook een rapport opgemaakt en gemaïld, zodat het bedrijf zijn besparing kan volgen.

Voor meer informatie kan u terecht op [www.e-co2.be](http://www.e-co2.be)



## NV EUROTYRE-CEVA IS EEN FEIT

Sinds eind 2008 gaan EUROTYRE en CEVA door het leven als de nieuwe naamloze vennootschap EUROTYRE - CEVA. Op 1 januari 2009 is de nieuwe vennootschap van start gegaan met centrale facturatie naar leasingmaatschappijen en key-accounts. Ook de marketing voor de nieuwe organisatie zal aangepast worden waarbij de huidige commerciële benamingen behouden blijven. Met 89 bandencentrales staan beide groeperingen in voor een volledige afdekking van het Belgische territorium met kwalitatief hoogstaande bandencentrales. Zo is de nieuwe vennootschap in alle regio's en belangrijke centra aanwezig om aan iedere eindklant een maximaal comfort te bieden.