

GMS - Leuven

Als de naam van een bedrijf meer zegt dan de straatnaam waarin het gevestigd is dan weet men dat de firma gelijk staat aan professioneel ondernemerschap en een kwalitatieve dienstverlening.

Gehuisvest in een glazen bolwerk slaagt dit bedrijf er in om klanten te bedienen tot ver buiten Leuven. Het uitgebreide cliënteel komt uit de hele Vlaams Brabantse provincie aangetrokken door de service die deze Mercedes-Benz-vestiging biedt en waar het prat op gaat.

GMS-Leuven is er in geslaagd om in korte tijd een sterke groei te realiseren. Het komt er nu op aan om in deze grotere organisatie dezelfde kwaliteitsstandaarden en normen te handhaven en toe te passen. Dat dit lukt bewijst het stijgende omzetcijfer dat in 2007 de kaap van de 25 mio euro bereikte. Bovendien behaalde het bedrijf recent het ISO9002:2002 certificaat.

Verder groeien zal het bedrijf heel zeker ; dat staat als een paal boven water. GMS-Leuven bereidt zich volop voor op de nieuwe technologieën die binnenkort in de nieuwe voertuigen worden toegepast. Vandaag kennen we reeds de "Bluetec" en de "Trueblue solutions" maar heel binnenkort komen de hybride en waterstofcel oplossingen er aan. GMS-Leuven is alvast klaar om deze duurzame technologieën het hoofd te bieden.

Het bedrijf is streng voor zichzelf door het steeds hoger leggen van de lat met betrekking tot de te leveren prestaties. Niet alleen de verkoop is belangrijk maar wel dat de best mogelijke mobiliteitsoplossing naar de klant toe wordt geleverd.

Iedere medewerker is een schakel in de optimalisatie van de klantenservice. Er wordt dan ook een open communicatiebeleid gevoerd. Bovendien vormt de klanttevredenheid één van de belangrijkste graadmeters. Enkel een hoge klanttevredenheid kan op lange termijn een structurele groei en financiële gezondheid garanderen.

