

Stimați Parteneri,

Vă informăm că începând cu data de **01.01.2024**, Trust Motors S.R.L. va implementa noi criterii de selecție calitativă și cantitativă în conformitate cu strategia de dezvoltare a grupului Stellantis.

Distribuitorii Oficiali de Vehicule Noi care vor fi autorizați de către Trust Motors S.R.L. ("DVN") trebuie să îndeplinească simultan criteriile de selecție calitativă pentru *Vehicule Pasageri (Passenger Cars)*, respectiv pentru *Vehicule Comerciale Ușoare (LCV)*

În acest sens, orice întreprindere care dorește să devină DVN și consideră că îndeplinește criteriile de selecție calitativă este invitată să-și depună candidatura pe email la adresa: florin.simion@trustmotors.ro.

În situația în care se vor primi mai multe candidaturi de la cei care doresc să devină DVN, candidaturi care, deși îndeplinesc criteriile de selecție calitativă, depășesc numărul maxim de DVN PEUGEOT, CITROEN, DS și OPEL posibili, departajarea se va face în ordine după următoarele criterii:

1. Numar functii specifice dedicate (fara cumul)
2. Vehicul electric pentru demo
3. Suprafața totală a zonei de expunere vehicule
4. Bonitate financiară
5. Experiență în domeniul auto de minim 5 ani

ANEXA PRIVIND STANDARDELE DEALERULUI

la

CONTRACTUL DE DEALER

Vehicule Comerciale Uşoare (LCV)

Pentru ca DEALERUL să se conformeze prezentului CONTRACT, va trebui să îndeplinească toate STANDARDELE DEALERULUI, astfel cum sunt descrise mai jos.

#	STANDARDELE DEALERILOR
PR	Locații
CI	Identitatea corporativă
DI	Digital
CP	Produce contractuale
QU	Calitate
IT	IT (structură și sisteme)
FI	Financiar
PE	Personal

„CONTRACT” / „LOCAȚIE” în tabelele de mai jos indică faptul că standardul în cauză trebuie respectat fie la nivel de CONTRACT, fie la nivel de LOCAȚIE.

„Intrare Y/N” indică dacă STANDARDUL trebuie respectat din prima zi de începere a OPERAȚIUNILOR DEALERULUI.

Ghidurile și manualele la care se face referire fac parte integrantă din standard.

SPAȚII

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-PR 1	LOCALIZARE	LOCAȚIILE DEALERULUI trebuie să fie situate în zone comerciale ușor accesibile CLIENȚILOR și trebuie să fie vizibile pentru trecători. Amplasarea spațiilor de distribuție trebuie să fie aprobată de MARCĂ.	Locație	Y	
D-PR 2	PARCARE CLIENȚI	DEALERUL trebuie să asigure o parcare rezervată CLIENȚILOR în conformitate cu un tabel de eșalonare stabilit de Opel. Aceste locuri de parcare trebuie să fie clar marcate și semnalizate, să fie pe o suprafață dură și să aibă dimensiuni corespunzătoare. În cazul în care există constrângeri legate de spațiul de amplasare, se pot oferi soluții alternative de parcare (de exemplu, parcare adiacentă, serviciu de transfer gratuit, colectare la domiciliu) și aprobate de Opel. Slot de parcare suplimentar în conformitate cu tabelul de eșalonare stabilit de Opel.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Tabel de scalare Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)
D-PR 3	PREZENTARE EXCLUSIVĂ	Zona de afișare externă DEALER Opel este o zonă nedivizată utilizată numai pentru PRODUSELE CONTRACTUALE. Pentru a evita confuzia între mărci, vehiculele Opel trebuie să fie expuse și separate în zona de expunere externă de alte mărci, în conformitate cu Manualul de Identitate Corporativă a Mărcii Stellantis și cu Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH). În cazul altor mărci Stellantis, trebuie respectate Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH).	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-PR 4	DIMENSIUNEA ZONEI DE EXPUNERE	Dimensiunea zonei de expunere externă trebuie să fie prevăzută în conformitate cu un tabel de scalare și cu o suprafață maximă de afișare, astfel cum este prevăzută de Opel.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Tabel de scalare
D-PR 5	ZONĂ TEST DRIVE	Trebuie prevăzută o zonă specifică dedicată mașinilor de test drive, care să fie expusă într-o zonă dedicată, accesibilă CLIENTULUI, așa cum este descrisă în Manualul de Identitate Corporativă a Mărcii și în tabelul de scalare.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Tabel de scalare Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)
D-PR 6	ZONA LIVRARE	DEALERUL trebuie să asigure o locație internă pentru predarea PRODUSELOR CONTRACTUALE către CLIENTUL final. Dimensiunile, mobilierul, culorile și materialele trebuie să fie în conformitate cu liniile directoare privind identitatea corporativă Opel, tabelul de dimensiuni și Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH). Acest spațiu poate face parte din zona de expunere externă sau în altă parte în cadrul LOCAȚIEI DEALERULUI, dar nu poate fi utilizat în scopuri de expunere și trebuie să fie furnizat în plus față de dimensiunea showroom-ului Opel. Zona de predare a vehiculelor poate fi utilizată numai pentru Mărcile Stellantis.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Tabel de dimensiuni Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)
D-PR 7	PREGĂTIREA PENTRU ELECTRIFICARE	Infrastructura energetică LEV a [SPAȚIILOR DEALERULUI] trebuie să fie capabilă să îndeplinească cerințele LEV.	Locație	Y	Cerințe Stellantis LEV Manual Identitate Corporativă a Mărcii

#Mărci LCV	#LCV		Cerințe metri pătrați externi	Puncte de încărcare LEV
	DISPLAY	DEMO		
MONO	3	1	140	1
DUAL	5	2	230	1
TRIAL	7	3	320	2
QUADRUPLE	9	4	410	2
Reguli Multibrand	+ 2 Display-uri + 1 demo pe marcă suplimentară			

IDENTITATE CORPORATIVĂ

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-CI 1	SEMNALIZARE EXTERIOARĂ ȘI INTERIOARĂ	DEALERUL trebuie să asigure o vizibilitate adecvată a CI-ului MĂRCII, care trebuie instalată și afișată în conformitate cu Manualul de Identitate Corporativă a Mărcii. În cazul altor MĂRCI Stellantis, trebuie respectate Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH).	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)
D-CI 2	ASPECT EXTERIOR - INTRARE	În cazul în care zona de expunere este în interior, locația DEALERULUI trebuie să aibă o intrare principală dedicată MĂRCII, clar vizibilă și recunoscută de CLIEȚII din exterior. În cazul unor constrângeri specifice și justificate, soluțiile alternative trebuie să fie propuse de DEALER și aprobate de Opel .	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)
D-CI 3	ASPECT INTERIOR - SHOWROOM	În cazul în care zona de expunere se află în interior, podeaua interioară, pereții, tavanul, iluminatul și amenajarea zonelor orientate spre CLIENTUL MĂRCII trebuie să fie în conformitate cu specificațiile actuale ale CI-ului MĂRCII.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii
D-CI 4	ASPECT INTERIOR - MOBILIER SHOWROOM	Numai mobilierul și afișajele (inclusiv ecranele și afișajele digitale) conforme cu MARCA, în stare de funcționare corespunzătoare, trebuie să fie utilizate în zonele dedicate MĂRCII, în conformitate cu specificațiile și cerințele MĂRCII.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)
D-CI 5	ASPECT INTERIOR - MATERIAL POS	DEALERUL trebuie să afișeze și să utilizeze toate materialele fizice și digitale actualizate de la punctul de vânzare (POS) pentru vânzări, conform cerințelor Opel.	Locație	N	Manual Identitate Corporativă a Mărcii Ghidul Stellantis Multimarcă (SBH)

DIGITAL

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-DG 1	PREZENȚA ONLINE	Pentru a proteja drepturile de proprietate intelectuală ale Peugeot și ale SOCIETĂȚII AFILIATE și pentru a proteja imaginea mărcii Peugeot, precum și pentru a maximiza vânzarea și oferta de servicii after sales corespunzătoare PRODUSELOR CONTRACTUALE, în cazul în care DEALERUL decide să utilizeze orice instrumente online (de exemplu, site web, social media), DEALERUL trebuie să respecte cerințele prevăzute în Manualul de Identitate Corporativă a Mărcii.	Locație	Y	Manual Identitate Corporativă a Mărcii
D-DG 2	SITE-URI WEB ALE TERȚILOR	<p>DEALERUL are dreptul de a distribui PRODUSELE CONTRACTUALE prin intermediul site-urilor web ale terților dacă sunt îndeplinite cerințele minime privind site-urile web ale terților și distribuția prin intermediul site-urilor web ale terților:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) DEALERUL trebuie să poată fi identificat în mod clar de către CLIENT; b) Site-ul terț nu trebuie să pretindă că este DEALERUL Opel; c) În cazul în care tranzacția este finalizată pe site-ul terților, CLIENTUL trebuie să primească în continuare o factură de la DEALER; d) Site-ul terțului nu aduce atingere prestației și reputației MĂRCII Opel; e) În cazul în care se oferă finanțare, aceasta trebuie să fie în conformitate cu reglementările locale; f) Dacă tranzacția este finalizată online, DEALERUL trebuie să respecte normele privind încheierea unui contract la distanță/reguli de protecție a CLIENTULUI pe internet; g) Trebuie să existe un link web pe oferta și pe rezumatul tranzacției de pe site-ul terței părți către site-ul web al DEALERULUI. 	Locație	Y	

PRODUSELE CONTRACTULUI

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-CP 1	UNITĂȚI DRIVE TEST	DEALERUL trebuie să respecte regulile programului Test Drive, astfel cum sunt definite de Importatorul Opel.	Contract	Y	Politică Importator Peugeot și grila pentru demonstrații (numărul de mașini, lista de modele, perioada de păstrare etc.)
D-CP 2	UNITĂȚI EXPUNERE SHOWROOM	DEALERUL trebuie să expună PRODUSELE CONTRACTUALE în conformitate cu cerințele publicate de Importatorul Peugeot.	Locație	Y	Politică Importator Peugeot și grila pentru demonstrații (numărul de mașini, lista de modele, perioada de păstrare etc.)
D-CP 3	STOC	DEALERUL acceptă că Importatorul Peugeot stabilește numărul minim și maxim de PRODUSE CONTRACTUALE nevândute (stoc fizic și în curs de aprovizionare) pe care DEALERUL trebuie să le mențină în stoc în orice moment.			Comunicare Importator Peugeot

CALITATE

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-QU 1	STANDARDE OPERAȚIONALE DE VÂNZARE (SOS)	<p>Pentru a garanta un nivel ridicat de calitate și pentru a oferi experiența așteptată a CLIENTULUI Peugeot, DEALERUL va trebui să aplice Standardele operaționale de vânzare SOS - Peugeot la un nivel procentual minim de 80% din standardele operaționale generale și să își autoevalueze periodic propriile procese cu ajutorul instrumentelor furnizate de STELLANTIS.</p> <p>În cazul în care, pe parcursul unei perioade de 6 luni, DEALERUL se situează la un nivel cu 10% mai mic decât performanțele în materie de calitate și de satisfacție a CLIENTULUI obținute de toți DEALERII pentru Marca în România, DEALERUL poate fi supus unui proces formal de revizuire.</p> <p>În orice caz, IMPORTATORUL PEUGEOT își rezervă dreptul de a verifica acuratețea autoevaluărilor.</p>	Contract	N	SOS - Peugeot Vânzări - Standarde de operare Stellantis
D-QU 2	PROGRAM DE SATISFAȚIE A CLIENȚILOR	<p>DEALERUL trebuie să participe la programele Peugeot menite să măsoare satisfacția CLIENTULUI, inclusiv, dar fără a se limita la, reputația socială, așa cum este comunicată periodic de Peugeot.</p>	Contract	N	Comunicare Importator Peugeot Cerințe minime pentru HW și SW de rețea

IT (structură și sistem)

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-IT 1	INFRASTRUCTURĂ, ECHIPAMENTE ȘI CONECTIVITATE	DEALERUL trebuie să îndeplinească cerințele tehnice și să dispună de aplicațiile definite în Definiția cerințelor minime HW și SW ale rețelei STELLANTIS.	Locație	Y	Definiția cerințelor minime HW și SW STELLANTIS
D-IT 2	CERINȚA PRIVIND SERVICIUL DE INTERNET	DEALERUL trebuie să dispună de acces la internet pentru a permite o conexiune sigură și stabilă în bandă de mare viteză cu toate sistemele Peugeot. Acoperirea Wi-Fi trebuie să fie asigurată în toate zonele externe/interne ale DEALER-ului în care funcționează sistemele conectate, inclusiv în zonele destinate CLIENȚILOR. Calitatea semnalului Wi-Fi trebuie să fie disponibilă în toate zonele în cauză și să respecte cel puțin intensitatea indicată în Definiția cerințelor minime de rețea HW și SW ale STELLANTIS.	Locație	Y	
D-IT 3	STAȚIE HARDWARE CONECTATĂ ÎN REȚEA	DEALERUL trebuie să se asigure că fiecare stație hardware conectată în rețea are următoarele elemente: <ul style="list-style-type: none"> • software de securitate pentru a preveni accesul neautorizat la aplicația și datele Peugeot (de exemplu, parolă, antivirus, firewall etc.). • conexiune la internet, cu o legătură cu sistemele Peugeot prin intermediul modelului de conectivitate specificat în „Definirea cerințelor minime de rețea HW și SW pentru STELLANTIS“ • o imprimantă care să respecte specificațiile indicate în Definiția minimă a cerințelor de HW și SW pentru rețea. 	Locație	Y	
D-IT 4	INFRASTRUCTURĂ IT&C DE VÂNZĂRI	DEALERUL trebuie să dispună de o infrastructură IT&C minimă indicată de Peugeot pentru a realiza operațiunile de vânzări și compatibilă cu aplicațiile Peugeot.	Contract	Y	

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-IT 5	SISTEM DE GESTIONARE A DEALERILOR (DMS)	<p>DEALERUL trebuie să utilizeze un sistem DMS echipat pentru integrarea cu aplicațiile furnizate de Peugeot.</p> <p>DEALERUL trebuie să asigure conformitatea cu integrările DMS obligatorii definite de Stellantis în definirea cerințelor minime HW și SW (inclusiv catalogul de conformitate DMS și catalogul de interfețe certificate).</p> <p>DEALERUL trebuie să utilizeze un DMS actualizat în permanență, care să permită transferul de date în mod automat, valabil pentru toate interfețele de date ale Importatorului Peugeot.</p> <p>Fiecare integrare utilizată cu sistemele Peugeot trebuie să fie certificată prin procesul de integrare și certificare a dealerului, înainte de utilizare.</p>	Contract	Y	Definiția cerințelor minime HW și SW STELLANTIS
D-IT 6	SISTEM - CRM & INSTRUMENTE DE VÂNZĂRI ȘI POST-VÂNZARE	<p>DEALERUL trebuie să utilizeze CRM și instrumentele de vânzări (inclusiv posibila asistență de vânzări la distanță pentru CLIENȚI PEUGEOT, cum ar fi chat, telefon etc.) și instrumentele post-vânzare, astfel cum sunt descrise în cerințele furnizate de Importatorul Peugeot.</p> <p>În cazul în care DEALERUL decide să nu utilizeze sistemul CRM încorporat cu interfață certificată cu DMS, va fi permisă utilizarea unei soluții CRM de la o terță parte, cu condiția ca aceasta să îndeplinească standardele și certificarea solicitate de Peugeot.</p>	Locație	Y	

FINANCIAR

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-FI 1	CAPITAL	<p>DEALERUL trebuie să aibă o Valoare Netă / Activ total $\geq 20\%$.</p> <p>Definiția Valorii Nete:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital propriu - Rezerve - Profitul (sau pierderea) din anul precedent și din anul curent - Excluzând alocările neplătite și împrumuturile acordate directorilor și acționarilor/asociaților 	Contract	Y	Ghid de definiții financiare Stellantis
D-FI 2	LICHIDITATE	DEALERUL trebuie să demonstreze o rată curentă de lichiditate (active curente/pasive curente) a entității sale juridice mai mare sau egal cu 1:1.	Contract	Y	Ghid de definiții financiare Stellantis
D-FI 3	GARANTIE FINANCIARA	<p>DEALERUL se angajează să ofere garanțiile necesare pentru a obține liniile de credit corespunzătoare pentru dezvoltarea afacerii și nevoile sale comerciale.</p> <p>Garantia financiara poate lua forma unei garantii bancare irevocabile sau a unui depozit constituit in contul bancar al Importatorului</p>	Contract	Y	Comunicare Importator Peugeot

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-FI 4	RAPOARTE FINANCIARE	DEALERUL se angajează să participe la programul de gestionare a afacerii (Business Management Program) pentru entitatea sa juridică, astfel cum este specificat de Peugeot în Ghidurile privind gestionarea afacerii.	Contract	Y	Ghid de definiții financiare Stellantis
D-FI 5	BILANȚURI	DEALERUL și orice societate care deține controlul sau deține peste 25% din acționariat, în cazul în care nu poate fi identificat un control clar, trebuie să furnizeze bilanțurile și conturile de profit și pierdere certificate pentru ultimii 3 ani, în termen de 9 luni de la încheierea exercițiului financiar.	Contract	Y	
D-FI 6	PLAN DE AFACERI	Înainte de numirea în calitate de DEALER, societățile trebuie să prezinte un plan de afaceri pe 3 ani, astfel cum este definit de IMPORTATORUL PEUGEOT. Planul de afaceri trebuie să prezinte toate activitățile din cadrul entității juridice și detaliile afacerii Stellantis și trebuie să fie aprobat de Importatorul Peugeot.	Contract	Y	Ghid de definiții financiare Stellantis
D-FI 7	STRUCTURA CORPORATIVĂ	DEALERUL trebuie să fie înființat ca o societate, cum ar fi o societate pe acțiuni, o societate pe acțiuni simplificată sau o societate cu răspundere limitată (SRL), cu capital social vărsat în conformitate cu Scrisoarea de intenție Peugeot.	Contract	Y	

PERSONAL

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-PE 1	FUNCTIILE POSTULUI	<p>DEALERUL trebuie să pună la dispoziție persoane care să acopere activitățile conform Listei de funcții, având în vedere că mai multe funcții pot fi atribuite fiecărei persoane, respectând regulile de compatibilitate.</p> <p>Toți membrii personalului Peugeot care ocupă Funcții principale trebuie să fie înregistrați în sistemul definit de Peugeot sau în baza de date a sistemului de gestionare a învățării (LMS) în raport cu programele de studii corespunzătoare în termen de 30 de zile de la data angajării lor.</p> <p>Personalul Peugeot înseamnă orice angajat care desfășoară o activitate pentru Peugeot, chiar dacă nu este cu normă întregă sau dacă este partajat cu o altă marcă.</p>	Locație	Y	<p>Lista funcțiilor postului</p> <p>Tabelul de scalare a persoanelor</p> <p>Reguli de compatibilitate</p>
D-PE 2	CONSILIER DE VÂNZĂRI DEDICAT	<p>DEALERUL trebuie să angajeze Consilieri de vânzări dedicați în număr suficient pentru a gestiona potențialul de vânzări în ZONA DE INFLUENȚĂ a DEALERULUI, cu un minim de 1 pe spațiu; consilierii de vânzări suplimentari trebuie să fie angajați în conformitate cu tabelul de eșalonare stabilit de IMPORTATORUL PEUGEOT.</p> <p>Dedicat înseamnă că, Consilierului de vânzări i se permite să promoveze și să vândă PRODUSELE CONTRACTULUI. Orice consilier de vânzări dedicat pentru Peugeot trebuie să fie instruit și certificat de către Peugeot.</p> <p>Cerința privind tabelul de eșalonare multimarcată trebuie să se aplice în cazul în care două sau mai multe mărci Stellantis sunt reprezentate la sediul DEALERULUI.</p>	Locație	Y	<p>Lista funcțiilor postului</p> <p>Tabelul de scalare a persoanelor</p> <p>Tabel de scalare Multimarcată</p>
D-PE 3	MANAGER DE VÂNZĂRI DEDICAT	<p>DEALERUL trebuie să angajeze un Manager de vânzări dedicat Peugeot în conformitate cu tabelul de eșalonare Peugeot.</p>	Locație	Y	<p>Lista funcțiilor postului</p> <p>Tabel de scalare</p> <p>Tabel de scalare Multimarcată</p>

#		Descriere	Locație / Contract	Intrare Y/N	Referință
D-PE 4	CERINȚE DE FORMARE	Angajații trebuie să finalizeze orice formare specificată de Importatorul Peugeot în conformitate cu un program stabilit de Marca Peugeot, în conformitate cu funcția postului, așa cum este descrisă în LMS.	Contract	N	Baza de date LMS
D-PE 5	CERTIFICARE	Toate funcțiile trebuie să parcurgă traseul de formare specific Importatorului Peugeot, astfel cum este descris în LMS. Pentru anumite funcții-cheie, trebuie atins un nivel minim de certificare într-un anumit interval de timp și trebuie menținut, de asemenea, prin intermediul unei evaluări a cunoștințelor, astfel cum este descris și monitorizat în LMS.	Contract	N	Baza de date LMS