

Mayo 2024

# informacioNex

“Trabajamos como tu socio,  
adaptando nuestro negocio para  
conseguir nuestros objetivos comunes  
de forma responsable y sostenible”

## Datos ventas

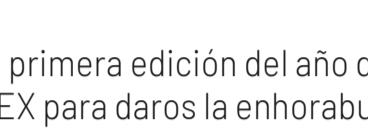
Unidades finales abril 24 vs 23



**+18,9%**  
ACUMULADO AÑO

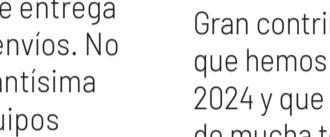


**+3,1%**  
ACUMULADO AÑO



**-17%**  
ACUMULADO AÑO

**NPS: 60,64%**



## ENHORABUENA EQUIPAZO

Quiero aprovechar esta primera edición del año de nuestro INFORMACIONEX para daros la enhorabuena a todos. Una vez más habéis demostrado que NEX cuenta con el mejor equipo humano que existe en la distribución de neumáticos y ésa es la principal causa de los resultados que hemos obtenido. Permitidme destacar una serie de hitos que habéis logrado con vuestro esfuerzo y dedicación.

entregas same day y cumplido nuestro compromiso de entrega hasta en 99,5% de los envíos. No me olvido de la importantísima contribución de los equipos de administración logística, incidencias, así como todos y cada uno de los almacenes que tenemos a lo largo de España.

### NexPERIENCE

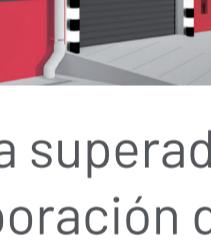
Todos habéis hecho vuestro este proyecto, en el que ya se han desplegado durante 2023 más de la mitad del centenar de acciones de mejora que surgieron de los grupos de trabajo. Esto nos ha permitido cerrar 2023 con un NPS superior a los 60 puntos, lo que mide el nivel de vinculación de nuestros socios.

### Compras/Pricing

Este departamento es ejemplo del dinamismo que NEX demuestra al mercado. En los últimos meses hemos incorporado tres nuevas marcas en el segmento de ligero (Roadcruza, Uniroyal y la gama completa de ligero de BFGoodrich) y dos marcas más en el segmento industrial (Tianli para agrícola y Bison para camión). Seguimos además con un creciente movimiento en las importaciones y su gestión y son la base de nuestro éxito igualmente

### IS/IT

Gran contribución de estos equipos que hemos reforzado este año 2024 y que han vivido momentos de mucha tensión durante el 2023. Gracias.



### 2024: Employee Experience

En estos últimos años hemos sentado las bases del futuro exitoso de NEX. Y se ha hecho desde la construcción de un equipo multidisciplinar capaz de trabajar conjuntamente. Es el único modo de conseguir los objetivos establecidos para este año. Para ello, ya hemos puesto en marcha la segunda fase de NEXPERIENCE, la que está más centrada en vosotros. Os animo a participar activamente en este proyecto que seguramente servirá para mejorar la experiencia que cada uno de nosotros vivimos a diario en NEX.

Recordad que no podemos ofrecer una experiencia memorable a nuestros socios si antes no la vivimos nosotros.

La red **KSC** supera la cifra de 500 talleres



La red de talleres independientes KSC ya ha superado la cifra de 500 miembros gracias a la incorporación de 61 talleres nuevos a la red en los últimos meses.

Concretamente, la enseña se ha situado en la cifra de 536 puntos de venta repartidos entre España, que suma 417 establecimientos entre península, Baleares y las Islas Canarias, y Portugal, con ya más de 100 puntos de venta.

KSC nació de la mano de NEX desde sus inicios como distribuidor nacional, para dar cabida a todos los talleres independientes que querían defender un amplio abanico de marcas de todos los segmentos. Su apuesta por no encasillar a los talleres en un determinado segmento, sino aprovechar todas sus virtudes para ofrecer una experiencia homogénea para todos los conductores, así como un contrato de vinculación hecho a la medida de cada uno y sin ataduras, ha permitido que más y más talleres se adhieran a la red, generando además una

vinculación tal que ha permitido el crecimiento exponencial de la red.

El objetivo de KSC es seguir trabajando en el crecimiento cualitativo de la red. Ya desde hace dos años, NEX ha apostado por aportar programas de formación (FORMACIONEX) para sus asociados, así como con una política de comunicación importante a través de su presencia publicitaria en 9 estadios de fútbol de la máxima competición nacional de fútbol así como por el lanzamiento de su web, nacida con el objetivo de generar tráfico a sus puntos de venta. Estas medidas, y otras en las que sus responsables ya están trabajando este año, han conformado el nuevo programa de la red, "Despega con nosotros", en el que los talleres son los verdaderos creadores del futuro de una red que ya mira al número 600 en un futuro próximo.

## Nuevas Incorporaciones

### Francisco Sosa



Se ha incorporado al equipo Francisco Sosa como Delegado Comercial, desarrollando el negocio en las provincias de Sevilla, Málaga, Huelva y Badajoz, reportando a Sergio Bocera.

### Miguel González y Álvaro Téllez



Miguel y Álvaro son los dos flamantes refuerzos para el equipo de informática de NEX. Formando tripleta con Dani Román, van a ser los responsables de guiarlos a todos en el proceso de cambio de Navision a BC. Bienvenidos y mucha suerte. Además, la entrada de Miguel nos permite abrir una nueva sección mensual en Informacionex: PARECIDOS RAZONABLES. No digáis que no es Sergio Peris Mencheta (aunque se retoque las fotos para no parecerse).

## NEXPERIENCE

Este mes se ha trabajado en grupos todos los puntos del contacto del recorrido del empleado de NEX.

Gracias por tu participación y atento a las novedades que vendrán dentro de poco.



**iParticipa!**

Manda tus parecidos razonables a:

[info@nex.es](mailto:info@nex.es)