

Kippel⁰¹

EMPRESA

Talento digital de El Corte Inglés para la automoción: Trive sella nuevos acuerdos en España

El marketplace de coches, uno de los primeros proyectos impulsados por el vehículo inversor de Bergé Auto, ya ha firmado una quincena de acuerdos con distintos concesionarios de España y se ha marcado como objetivo alcanzar el 80% del mercado de consumo en el país.

22 JUN 2017 — 04:57

POR A. PIJUÁN



Trive engorda su cartera de clientes. La compañía, un *marketplace* de venta de coches nuevos, ha firmado una quincena de nuevos acuerdos con diferentes concesionarios del mercado español para afianzar su modelo de venta en el país. “Hemos validado que se venden coches, ahora queremos ver qué volumen se puede generar”, explica **Daniel Alonso**, consejero delegado de **Trive**, a Kippel01.

Trive es uno de los primeros proyectos de **B4Motion**, el vehículo inversor de Bergé Auto, que echa a andar. La empresa dio sus primeros pasos a mediados de 2016 pero no ha sido hasta hace unos pocos meses cuando empezó a tantear a las diferentes marcas de coche, y a sus concesionarios relativos, para captar los primeros *partners* de su plataforma.

“Empezamos con acuerdos con nueve marcas, ahora tenemos firmados quince acuerdos y seguimos ampliándolos”, asegura el consejero delegado de **Trive**, quien afirma que el objetivo último de la empresa es representar el 80% del mercado de consumo de coches en España. El directivo ha

1/2

<https://www.kippel01.com/empresa/talento-digital-de-el-corte-ingles-para-la-automocion-trive-sella-nuevos-acuerdos-en-espana.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

preferido no desvelar el nombre de estas marcas.

Trive utiliza herramientas como la realidad virtual o el 'live stream' para complementar la experiencia de compra

Trive funciona como un *marketplace*: integra los catálogos de los concesionarios e intermedia la operación de venta a través de la web. La compañía de **B4Motion** se vale de herramientas como la realidad virtual o el *live stream* para complementar la experiencia de compra del usuario, muy acostumbrado a acudir a un concesionario a la hora de comprar un coche nuevo.

“Nos dimos cuenta de que si íbamos a hacer esto no nos podíamos desmarcar de la compra tradicional, así que incorporamos la atención humana con videollamadas con expertos desde los propios concesionarios, *showrooms*...”, expone Alonso. A día de hoy, **Trive** cubre todo el mercado español, aunque no descarta entrar en nuevos países una vez haya consolidado su negocio en España.

De El Corte Inglés a Trive, pasando por Gfk

“En todas las empresas en las que he estado ha sido para lanzar un proyecto”, explica el consejero delegado de **Trive**, que antes de ponerse a pilotar el *marketplace* trabajó en compañías como **El Corte Inglés**, donde ejerció como director de desarrollo de negocio digital del grupo durante más de dos años, la empresa de investigación de mercados **Gfk** o la consultora **SD Group**.

Fundador de CIP Institute, Alonso está licenciado en Administración de Empresas por la University of the West of England y es MBA por el Instituto de Empresa. Además de capitanear el proyecto de **Trive**, Alonso es el director de **B4Motion LAB**, desde donde participa en el lanzamiento de nuevas empresas relacionadas con la industria de la automoción.

En **B4Motion**, Alonso trabaja codo a codo con **José Pacheco**, uno de los socios fundadores del vehículo inversor de **Bergé Autos**. Tal y como aseguró este último a Kippel01, el objetivo del grupo es invertir hasta treinta millones de euros en los próximos tres años para cazar empresas de España, Portugal y Latinoamérica que estén relacionadas con el sector.

Acercarse las empresas de Estados Unidos y Europa es una opción que aún no está en la hoja de ruta de **B4Motion**, si bien el directivo asegura que no descarta coinvertir junto a otros fondos en compañías extranjeras. “Si tuviéramos que invertir en Europa miraríamos hacia Francia, Alemania o Italia –explicaba Pacheco–; pero ahora creemos que no hace falta ser demasiado grande para construir nuestro ecosistema”.

2/2

<https://www.kippel01.com/empresa/talento-digital-de-el-corte-ingles-para-la-automocion-trive-sella-nuevos-acuerdos-en-espana.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.