

IVECO

이베코와 함께하십시오

딜러로서 세계선도기업과
함께할 기회가
여러분을 기다립니다.

IVECO



딜러로서 세계선도기업과 함께할 기회가 여러분을 기다립니다.

이베코는 광범위한 소형, 중형, 대형 상용차 및 오프로드 트럭, 그리고 기타 오프로드 임무 수행을 위한 차량을 디자인하고 제작, 판매합니다. 이베코는 또한 시내버스 및 시외버스와 미니버스를 이베코 버스 브랜드로 공급하며, 마기러스(Magirus) 브랜드로 소방차를, 아스트라(Astra) 브랜드로 건설 및 광산 작업용 오프로드 차량을 공급하고 있습니다. 이들 차량 및 서비스는 매우 잘 알려져 전 세계적으로 판매되고 있으며, 획기적인 기술은 시장에서 새로운 기준을 설정했습니다. 이베코, 아스트라, 이베코 버스, 마기러스는 자본재 부문의 글로벌 리더인 CNH 인더스트리얼의 브랜드입니다.

이베코는 현재 한국에서 딜러 네트워크를 확장하고 있으며 장기적으로 지속될 사업 동반자를 찾고 있습니다. 기회가 여러분을 기다립니다!



이베코의
딜러로서
여러분은 우리가
제공하는
경쟁력있는
비즈니스 이점의
혜택을 받을 수
있습니다.



사람들

전문적인 오랜 기간의 경험을 갖춘 전문가와 젊고 열정적인 인재의 균형잡힌 조합이 한국에서 여러분과 함께 일하며 딜러로서 의 장기적인 경제 성장을 지원합니다.



수익성

딜러는 우리의 가장 중요한 사업 동반자이므로, 우리는 재정적인 보상을 개발하고 딜러와 공유합니다. 고객 만족에 초점을 맞추는 우리의 증명된 비즈니스 모델은 이윤을 극대화하도록 디자인되어 매우 유리한 투자수익을 제공합니다. 인정받는 우리의 많은 딜러들이 증명하듯 이베코 딜러로의 투자는 장기적인 재정적 기회가 될 수 있습니다.



제품군

소형, 중형, 대형 상용차 및 버스를 포함하는 모든 트럭 및 버스 차종은 여러분을 시장에서 성장토록 할 것이며, 고객의 요구를 만족시켜 주도록 해 줄 것입니다.



제품 및 서비스 지원

모든 차종에 대한 광범위한 제품과 서비스 지원은 이베코 고객에게 항상 최상의 지원을 보장합니다. 우리의 서비스 네트워크는 순정 부품과 지속적인 기술 지원, 서비스 계획, 재생 서비스 및 악세사리를 통해 우수한 제품 성능을 보장하고 지속시킵니다.



네트워크

이베코는 세계적으로 약 4700여 개의 글로벌 판매 및 서비스 네트워크를 가지고 있습니다. 우리는 급속도로 한국 시장에서 네트워크를 확장하고 있으며, 오늘도 이베코 딜러가 되기 위한 여러 기회가 열려 있습니다. 여러분은 광범위한 딜러 네트워크에서 서비스 딜러 또는 부품 딜러가 될 기회를 잡을 수 있습니다.



부품 및 서비스

우리의 우수한 부품 및 서비스 네트워크는 이베코의 모든 제품에 대하여 안전 및 성능, 가치 유지를 보장하는 부품 일체를 공급합니다. 우리는 100% 이베코 순정 부품만을 사용하며, 엄격한 신뢰성과 내구성 테스트, 입고 부품 검사 및 전문화된 서비스 지원 네트워크 등의 철저한 공급업체 선정 과정을 거칩니다.



트레이닝

딜러로 선정되고 난 이후에는 전문적인 교육이 이루어질 것입니다. 우리는 비즈니스 관리 교육, 판매 교육, 제품 교육, 기술 및 서비스 교육, 부품 교육 등 비즈니스의 전반적인 측면을 아우르는 이베코 전용 교육 프로그램을 제공합니다. 모든 교육은 이베코 딜러로서 여러분의 성공을 보장하기 위해 특별히 고안되었습니다.

파워(POWER) 부품 카탈로그
딜러용의 포괄 온라인 부품 카탈로그
여러분에게 이베코 제품의 최신 특성 및
이점을 알려 줄 브로셔 및 사양 시트.
네트워크의 질을 향상시키고 이베코
딜러에게 동급 최고의 보상을 지원하기
위한 지속적인 개선 프로그램.
이베코 보디빌더 포털

이베코는 당신이 비즈니스를 성장시키고
고객을 지원하기 위해 필요한 정보를
제공해 줄 도구와 프로그램 및 재원을
지속적으로 개발하고 있습니다.

도구 및 자원





교육

지식은 우리 비즈니스의 중요한 부분입니다. 그래서 이베코는 딜러 선정 이후 고객 만족과 건전한 재무 성과를 내도록 하기 위해 우리의 최신 차량 및 실제 시장에서의 도전에 초점을 맞춘 초기 합류 프로그램과 함께 중요한 전문 교육을 제공합니다.

기술 교육

이베코 딜러와 판매 에이전트의 판매를 위한 필수 코스로, 시장에서 성공적으로 경쟁하기 위해 필요한 모든 정보를 얻을 수 있도록 해 줍니다.

운전자 교육

차량 운전자들이 이베코 차량의 모든 작동과 기술적 측면에서 완벽하게 준비되고 훈련받아 더 큰 혜택을 받을 수 있도록 해주는 교육 프로그램입니다.

애프터세일즈 시스템 교육

애프터세일즈 팀이 모든 이베코 시스템과 장비를 활용하여 전문적인 방식으로 작업하도록 지원하는 교육 프로그램입니다.

판매 교육

이베코 딜러와 세일즈 에이전트의 판매사원을 위한 코스로서 우리의 브랜드와 제품의 가치를 고객에게 전달하기 위해 필요한 판매 도구들을 제공합니다.

관리 교육

관리 교육 코스는 판매 및 애프터세일즈에서 우수한 결과를 달성하고, 높은 성과를 창출하는 네트워크를 만드는 궁극적인 목표와 더불어 재무, 마케팅, 인적자원 관리 및 고객 유지 등 딜러 운영상의 주요 측면에 초점을 맞춥니다.



이베코 한눈에 보기

**IVECO IVECO
BUS**

ASTRA

MAGIRUS

제품군



소방차



소형 상용차



중형 및 대형 상용차



오프로드 건설 및
광산용 차량



승객 수송용 버스

한국 본사

직원수



광주광역시



전세계적으로 25,000명

제조

글로벌 네트워크



아프리카, 아시아, 유럽, 라
틴아메리카, 오세아니아에
걸친 10개국



전세계적으로 4,700개
의 영업 및 서비스 거점

연구개발 및 연구개발 센터



14개의 센터와 지난 5년간 20억 US달러
이상 연구비 투자 (엔진 포함)

이베코는 CNH 인더스트리얼의 일원입니다



트럭



버스



소방차



수확용 기계



스키드 스티어



크롤러 굴삭기



트랙터



엔진 및 변속기



GROUP

2014년 12월 31일 현재

9
글로벌 브랜드

190
개국의 시장

7,518
유효 특허

\$ 2,199
백만 영업이익

49
개의 R&D 센터

6,100
명의 혁신 종사 직원

\$ 1,122
백만 R&D 투자

64*
개의 공장

69,207
명의 직원

\$ 6
백만의 교육 투자

\$ 32,555
백만의 매출

(미통합, 합작 투자는 제외)



이베코의 역사

새로운 정체성

1980 - 1984

새로운 브랜드가 소개되고 일련의 스포츠 후원으로 세계적으로 두각을 드러내기 시작했습니다. 회사는 조직을 재구성하고 터보스타 (TurboStar)와 같은 새로운 혁신적인 제품을 출시합니다.

새로운 사고

1990 - 1994

기초가 되는 이 다섯 해동안은 글로벌 사업 전략에서 강력한 추진을 보여줍니다. 고객은 회사 활동의 역동적인 새로운 접근을 정의하는 이 전략의 중심에 있습니다.

새로운 천년

2000 - 2004

21세기에 들어서자 여러가지 새로운 개발이 시작됩니다. 뉴 데일리 (the new Daily), 유로카고 (Eurocago), 스트라리스 (Stralis), 트래커 (Trakker)의 새로운 제품은 우리의 차종을 완전히 혁신합니다. 이리스버스 (Irisbus)와 이베코 모터스 (Iveco Motors), 두 종류의 새로운 100% 이베코 브랜드가 탄생합니다. 데일리는 "2000년 올해의 밴"으로, 스트라리스는 "2003년 올해의 트럭"으로 선정되었습니다.

CNH INDUSTRIAL

2010 - 2014

자본재 부문 글로벌 리더인 CNH 인더스트리얼 설립 및 그룹 브랜드를 위한 다목적 센터인 피아트 인더스트리얼 빌리지 (현재는 CNH 인더스트리얼 빌리지)를 오픈합니다. 뉴 스트라리스 HI-WAY가 "2013년 올해의 트럭"으로 선정되고 뉴 데일리가 "2015년 올해의 세계적인 밴"으로 선정되었습니다.

탄생

1975 - 1979

1975년, 이베코를 탄생시킨 5개의 역사적인 유럽 회사의 합병으로 시장과 경쟁사에 대한 도전이 시작되었습니다.

사업 확장

1985 - 1989

이탈리아 피아첸차의 아스트라 (Astra)기업 인수를 통해 사업을 해외로 확장합니다. 계속되는 시장에서의 성공은 주요 신 산업 프로젝트에 길을 열어줍니다.

세계화

1995 - 1999

시장이 세계화되면서 경쟁이 가속화됩니다. 이베코는 전문화의 길을 택하고, 비즈니스를 중국으로 확장하여 해외 상용차 제조사로서는 최초로 중국 시장에 진입하게 됩니다. 또한 유럽시장에 새로운 엔진을 장착한 상용, 산업용 및 승객운송용 차량 등의 중요한 제품군을 출시합니다.

30주년 기념의 해

2005 - 2009

시장이 세계화되면서 경쟁이 가속화됩니다. 이베코 30주년에는 중국에서 사세를 더욱 확장하며 올블랙스 (All Blacks) 럭비팀 후원, 유로4와 유로5 차량의 마케팅, 뉴 스트라리스와 새로운 디자인의 트래커, 유로카고 출시 등으로 비즈니스에 박차를 가합니다. 또한 이리스버스의 뉴 시텔리스 (New Citelis)와 마젤리스 (Magelys) 승객수송용 차량 및 에코데일리 (EcoDaily)와 젠라이온 (Genlyon)이 전년의 첫 10년을 마무리합니다.

40주년 기념의 해

2015

이베코는 40개의 촛불을 끄고 있습니다. 이는 우리에게 매우 중요한 시점으로, 세계적인 찬사를 알려주는 성공 스토리입니다. 이는 우리의 40년 역사의 성공을 보여줄 뿐 아니라, 고객 곁에 머무르며 뛰어난 성능으로 전세계의 도로 위의 불박이로서 오늘까지 지속되어온 운송과 기술의 메시지를 담은 차량의 150년 전체를 보여줍니다.

CNH 인더스트리얼의 역사

CNH 인더스트리얼 N.V는 2012년 11월 설립되어 2013년 9월 피아트 인더스트리얼 S.p.A.와 CNH 글로벌 N.V의 합병의 결과로 운영을 시작하게 되었습니다. 피아트 인더스트리얼은 이베코, CNH, FPT 인더스트리얼이 피아트 S.p.A.에서 분리됨에 따라 자본재 부문의 글로벌 리더로서 2011년 1월 1일 처음 운영을 시작했습니다. CNH는 농기계와 건설기계 사업의 세계적인 리더로서, 뉴 홀랜드 (New Holland) N.V와 케이스 (Case Corporation)의 합병으로 1999년 11월 12일 설립되었습니다. CNH 인더스트리얼의 브랜드는 170년 이상을 거슬러 올라가는 풍부한 역사를 가지고 있습니다. 오늘날, 회사의 전문지식은 다양한 산업과 대륙에 걸쳐 있어 기술적 노하우의 발전에 대한 역사적인 성취와 의미 있는 기여의 전통을 쌓아가고 있습니다.



딜러 선정 프로세스

여러분이 새로운 이베코 가족이 되어 우리와 함께 성장할 수 있다면 매우 기쁘겠습니다. 이베코 딜러가 되시려면 다음과 같은 점이 필요합니다.

운영 관리

- 성공적인 이력 기록과 관련 산업 경험이 있는 이베코 전담 관리팀
- 강력한 부품 및 서비스 문화
- 열정적이고 결과 지향적인 직원

시장성

- 적절한 가시성을 갖춘 우수한 위치
- 귀하가 위치한 지역의 적절한 서비스 가능 범위
- 도전적인 목표 달성을 위한 헌신적인 태도
- 브랜드 가치에 대한 투자

당신이 이러한 점을 갖추고 있으시다면 이베코와 함께 하십시오.

E-mail: joinivecosea@iveco.co.kr

Website: www.iveco.co.kr

광주 본사: 광주광역시 광산구 평동로 913번길 8 (월전동)

주의 : 이 홍보 자료의 모든 내용은 정보 제공의 목적인 것이며, 명시적으로든 암묵적으로든 어떤 제의, 제안, 약속, 보증 등을 포함하고 있지 않으며 이베코(그리고/또는 CNH 인더스트리얼 그룹에 속한 어떤 회사든지)와 어느 개인 혹은 단체의 법적 계약으로 간주되지 않습니다. 이 광고/홍보 자료와 www.iveco.co.kr 에 포함된 정보는 시장에 따라 상이할 수 있으며 특정 시장에서는 가능하지 않을 수 있습니다. 어느 개인 또는 단체에 의한 모든 가능한 투자 그리고/또는 지출은 그 개인 및 단체의 단독 책임이며, 어떤 방식으로든 이베코 그리고/또는 CNH 인더스트리얼 그룹에 속한 어느 회사는 책임이 없습니다.





재정적 필요조건은 무엇입니까?

이베코의 목표는 미래 비즈니스 파트너십의 장기적 성공을 확실히 하는 것입니다. 초기 재정적 투자와 대출 등의 필요조건은 딜러의 규모와 잠재성 및 취급가능 제품군 등에 따라 크게 달라질 수 있습니다. 우리의 내부 재무 조직인 CNHI 캐피탈이 유망한 새 딜러와 함께하며 맞춤형 재무 솔루션을 제공할 것입니다.

필요한 시설은 무엇입니까?

디스플레이에서부터 영업과 애프터세일즈까지 모든 고객이 이베코를 만날 수 있도록, 적절히 목적에 맞게 설계되거나, 큰 길에서의 가시성을 확보한 우수한 입지의 시설을 현재 갖추고 있어야 합니다.

이베코 딜러가 되려고 하는 사람들이 갖추어야 하는 특징은 무엇입니까?

고객 만족과 고객 충성도가 상용차 부문의 장기적 성공의 열쇠라고 인지하고 있는, 사업관리능력 및 리더십을 갖춘 사람입니다.

지원한 후 다음 단계는 무엇입니까?

최초 평가 이후 추가적인 정보와 다음 단계의 계획을 위해 이베코에서 연락을 취할 것입니다.

추가 문의사항이 있으시면, 다음 이메일로 연락하십시오.

JOINIVECOSEA@IVECO.COM



자주 묻는
질문

APAC지역의 CNHI 발자취

- Istanbul - Turkey
- Erenler* - Turkey
- Ankara* - Turkey
- Moscow - Russia
- Naberezhnye Chelny - Russia
- Miass* - Russia
- Tashkent* - Uzbekistan
- Chennai - India
- Pithampur - India
- Indore - India
- Noida - India
- Habipur - India
- Urumqui - China
- Shuangqiao* - China
- ChongQing* - China
- Nanjing* - China
- Foshan - China
- Harbin - China
- Perth - Australia
- Melbourne- Australia
- Dandenong - Australia
- St. Marys - Australia
- Brisbane - Australia

- 제조공장
- 연구개발센터
- 유통센터
- 농기계
- 건설장비
- 상용차
- 파워트레인
- * 합작 투자
- SEA 지역

IVECO

www.iveco.co.kr