

vente-privee.com gana por segundo año consecutivo el premio "Servicio de Atención al Cliente del Año"

La compañía ha sido galardonada en las categorías de “ventas privadas” y “venta online generalista” en las dos ediciones del Certamen de los Líderes en Servicio

vente-privee.com -creadora y líder mundial del concepto de ventas flash- ha resultado ganadora por segundo año consecutivo del premio “Servicio de Atención al Cliente del Año”, en dos de las trece categorías -“Venta Online Generalista y “Ventas Privadas”- en el marco del Certamen de los Líderes de Servicio que organiza desde hace dos años Sotto Tempo Advertising. El certamen cuenta, además, con el aval de Gesfutur XXI (especialista en Mystery Shopper) y TNS, líder en investigación de mercados.

El doble galardón fue entregado durante la gala que tuvo lugar el 25 de octubre en el Museo del Traje de Madrid y brinda un reconocimiento a la calidad del servicio que presta a sus clientes el departamento de Atención de Socio de vente-privee.com, en una edición que contaba con un 30% más de participantes y con un índice de repetición de candidatos del 70% con respecto a la anterior. El certamen, nacido en Francia, mide la calidad del servicio y ofrece a los consumidores una garantía de excelencia en la relación al cliente. En su edición francesa, vente-privee.com ha sido galardonada con el mismo premio por cuatro veces consecutivas.

Según Fernando Maudo, Director General de vente-privee.com en España: “La excelencia en el servicio de atención al cliente es una de las apuestas más importantes en el e-commerce, al fin y al cabo brinda una de las pocas fuentes de contacto humano en el mundo 100% digital. Para vente-privee.com asegurar la excepcionalidad del servicio y ofrecer soluciones personalizadas a nuestros clientes finales son clave. Recibir este premio en España por segunda vez consecutiva es para nosotros un reconocimiento real a esta búsqueda de excelencia y un impulso a seguir innovando en este sentido.”.

Según el análisis realizado por la organización, la atención al cliente en nuestro país se sitúa en el tercer lugar de los criterios más importantes a la hora de elegir un producto o servicio, sólo superado por el precio y la confianza de la marca. Para el 72% de los españoles la calidad del servicio del cliente influye en su decisión de compra y el 57% declara que en caso de estar decepcionado con la calidad en la atención se plantearía cambiar de empresa proveedora.

vente-privee.com se enfrentó a una rigurosa metodología para ser escogida ganadora. Ésta consistió

en 180 test basados en técnicas de 'Mystery Shopper' realizados por la compañía Gesfutur XXI, que permiten evaluar los canales a distancia –teléfono, email y web. Para cada uno de los canales se evalúan criterios como la disponibilidad, la relación con el cliente, la calidad de respuesta y la calidad humana de la misma. Además, en esta edición, TNS realizó 2.000 encuestas de satisfacción entre personas representativas de la población española para evaluar la opinión de clientes reales y potenciales de la compañía.

Datos de contacto:

Marta Cuenca

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Telecomunicaciones Premios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>