**Med Johan vid rodret tar Subaru grepp om företagskunderna**

**Subaru var ett av få bilmärken som stärkte sina positioner när det gäller försäljning till juridisk person under förra året. För att ge mer bränsle till brasan har Subaru Nordic nu rekryterat Johan Mårtensson till ny Fleet Manager för den svenska marknaden.**

Subaru är ett märke som brukar gå mot strömmen. Den japanska biltillverkaren satte 2013 nytt rekord med 808.919 tillverkade bilar, vilket innebar en ökning med 7,4 % jämfört med 2012. SUBARU Nordic noterade en försäljningsökning på sina sex marknader med 12,1 % under 2013. Och medan den svenska marknaden backade 3,7 % ökade Subaru i Sverige med 14,4 %.

Även i disciplinen försäljning till företag bryter Subaru mönstret. Under förra året ökade andelen juridisk person från 44,6 till 54,7 procent medan branschgenomsnittet minskade från 71,6 till 67,2 procent.

– Ökningar är alltid kul och för mig gäller det nu att lyfta upp Subaru till en nivå som minst motsvarar branschens genomsnitt, säger Johan Mårtensson, Fleet Manager för Subaru i Sverige.

Johan kommer närmast från en liknande befattning på KIA och startade sin bana som företagssäljare för BMW på Förenade Bil i Malmö.

– Johans mångåriga erfarenhet tillsammans med vårt företagsanpassade modellprogram, där Subarus miljöklassade biogasbil Boxer-CNG är en av hörnpelarna, bäddar för att vår satsning ska lyckas, säger Torbjörn Lillrud, vd för SUBARU Nordic AB.

