**SUCCES FOR CITROËNS VAREBILSSALG**

**Citroën har som det eneste større varebilsmærke solgt flere varebiler i årets første 9 måneder end i samme periode sidste år. På trods af, at varebilsmarkedet generelt er gået 12 % tilbage, kan Citroën notere sig for fremgang både i antal solgte varebiler og markedsandel.**

Fremgangen er især båret af de prisvindende Berlingo Van og Jumpy, der begge er kåret til Årets Varebil i Danmark i henholdsvis 2019 og 2017. Berlingo Van tegner sig for en fremgang på hele 21 %, hvilket understreger, at kunderne i høj grad sætter pris på de egenskaber, der var med til at sikre Berlingo Van den æresfulde pris: God lasteevne, overbevisende kørekomfort og en bred vifte af sikkerhedsudstyr.

Kigger man på september måned alene, vidner tallene om en positiv tendens generelt for det samlede varebilsmarked, hvor salget er steget med 20 %. Successen fortsætter samtidig for Berlingo Van og Jumpy, der øger salget med henholdsvis 60 % og 65 % i forhold til september sidste år.

Brand Lead hos Citroën, Jonas Stausholm forklarer successen:

*”Fremgangen for vores varebilssalg skyldes flere parametre, men jeg vil gerne fremhæve den meget professionelle og imponerende indsats af hele vores erhvervsnetværk. Herunder også en stor ros til vores erhvervstalenter, der har leveret et engagereret og overbevisende stykke arbejde, som bærer frugt. Der hersker ingen tvivl om, at de forhandlere, der har satset på talentprogrammet, skiller sig ud med enormt flotte resultater.”*

Jonas Stausholm ser optimistisk på det kommende år:

*”Vi har en stærk produktportefølje og den bliver endnu stærkere i det nye år, hvor vores bestsellere bliver elektrificerede. Den første 100 % el-varebil i modelprogrammet bliver ë-Jumpy, og vi glæder os til at introducere den i starten af det nye år. ë-Jumpy tager kunderne med på rejsen mod en hverdag med elektrificeret mobilitet uden at gå på kompromis med de praktiske egenskaber og komfort, der kendetegner Jumpy. Mange kunder har allerede bestilt deres nye ë-jumpy, hvilket naturligvis giver store forventninger til det fremtidige salg. ”*