1 februari 2019

CU19/01N

Het CUPRA-comité krijgt vorm

**Wayne Griffiths CEO van CUPRA**

* **Vicevoorzitter voor verkoop en marketing van SEAT, Wayne Griffiths, wordt ook CEO van CUPRA**
* **Het nieuwe merk verstevigt zijn organisatorische structuur**
* **Luca de Meo wordt voorzitter van de nieuwe raad van bestuur van CUPRA**
* **In 2018 steeg de CUPRA-verkoop met 40%**

CUPRA blijft zijn eigen weg volgen sinds het ontstaan van het merk in februari 2018. Het merk met zijn opvallende identiteit, dat werd gecreëerd om de meest veeleisende autoliefhebbers te overtuigen, maakte tijdens de laatste maanden van zijn geboortejaar een fikse opmars.

Uitvoerend vicevoorzitter voor verkoop en marketing van SEAT, Wayne Griffiths, werd ook benoemd tot CEO van CUPRA. Griffiths zal het team autofanaten begeleiden dat de exclusieve, gesofisticeerde en prestatiegerichte merkidentiteit naar een publiek wil brengen dat op zoek is naar speciale modellen voor unieke mensen.

De vier andere leden van de raad van bestuur van CUPRA, die wordt voorgezeten door SEAT-voorzitter Luca de Meo, zijn de vicevoorzitter voor Financiën van SEAT, Holger Kintscher, de vicevoorzitter voor R&D van SEAT, Dr. Matthias Rabe, de vicevoorzitter voor Juridische diensten en goed bestuur van SEAT, Luis Comas en de vicevoorzitter voor verkoop en marketing van SEAT, Wayne Griffiths.

Wayne Griffiths benadrukte dat **“CUPRA staat voor verfijning en exclusiviteit. Het is een merk dat gecreëerd werd door autoliefhebbers die gepassioneerd zijn door het design, de sportiviteit en de uitstekende prestaties van wagens.”** Griffiths voegde er verder nog aan toe dat **“de manier waarop CUPRA wordt onthaald, al onze verwachtingen overtreft. We willen de positie van dit fantastische merk, dat zelfs de meest veeleisende autofanaten voor zich weet te winnen, dan ook blijven verstevigen. Het is nu dat we plankgas moeten geven met CUPRA.”**

De resultaten lieten niet lang op zich wachten en tonen aan dat CUPRA sinds zijn lancering een heus succes is geworden. In vergelijking met het voorgaande jaar steeg de verkoop in 2018 met 40% tot 14.400 verkochte exemplaren. Griffiths besloot daaruit dat **“deze resultaten de populariteit van het merk op de markt duidelijk weerspiegelen. De komende drie tot vijf jaar willen we de verkoop verdubbelen.”**

Het merk onthulde onlangs zijn eerste model: de CUPRA Ateca, die de waarden van het merk perfect belichaamt. Het model werd ontworpen door gepassioneerde ingenieurs en designers en ontwikkeld door mensen met oog voor het kleinste detail, voor verfijning en voor sportieve prestaties.

De CUPRA Ateca is een krachtige, sportieve SUV die uniek is in zijn segment en perfect inspeelt op de noden van de klant. Het merk kan nu al op eigen showroomoppervlakte rekenen bij zorgvuldig geselecteerde SEAT-dealers over heel Europa, waar klanten zowel het nieuwe model als de wereld van CUPRA kunnen ontdekken.

Aangezien CUPRA zijn organisatorische structuur verstevigd heeft, is het op weg een aparte organisatie te worden die ondersteund zal worden door investeringen in merkpositionering en de aanwerving van eigen personeel. Het merk heeft daarnaast zijn eigen dealernetwerk opgebouwd, dat begonnen is met de marketing van de CUPRA Ateca, en is van plan zijn productgamma verder uit te breiden.

CUPRA Import Belgium

Dries De Weert

PR-Manager

dries.de.weert@dieteren.be

<http://seat-mediacenter.com>

**CUPRA** is een bijzonder merk voor unieke mensen en mikt op klanten die op zoek zijn naar wat het nieuwe merk te bieden heeft: eigenheid, verfijning en prestaties. Eindelijk kunnen autoliefhebbers kennismaken met een nieuw merk dat aan hun verwachtingen voldoet. CUPRA zal niet alleen nieuwe modellen lanceren, maar ook de autosport- en racespirit levendig houden door deel te nemen aan het TCR-kampioenschap. De CUPRA-wereld leeft en is klaar om een nieuwe groep enthousiastelingen te veroveren bij meer dan 260 speciaal geselecteerde SEAT-dealers in heel Europa.