

ENTREVISTA PARA EMPRENEMJUNTS

Datos del entrevistado		Fecha de realización 08/09/2013
Nombre y apellidos	ALBERTO GARCIA	
Razón social	CEO SINERGIA SOLUTIONS	
Nombre de la Marca	cometome	
Cargo que ocupa en la empresa	Socio Fundador	
Incluir una breve descripción de a qué se dedica el entrevistado y/o la empresa en su caso	Empresa de Marketing Directo y Estratégico con mas de 20 años de experiencia en sectores tales como: Turismo Residencial, Alimentación, Telefonía Móvil y Fija, ADSL , Energía, Comunicación y Coaching	
Adjuntar con la entrevista logotipo y fotografía.		

“DIVERSIFICAR LOS SERVICIOS CON CONTROL LA CLAVE DEL ÉXITO”

- ¿Como fundador de Sinergia Solutions que valores añadidos destacaría con respecto a empresas afines a su actividad?

Sin lugar a dudas destacaría el activo humano de nuestra firma. Personas comprometidas con el proyecto, conocedoras de cuales son sus objetivos provistas de un alto grado de profesionalización. Para que se haga una composición de lugar, a pesar de ver a personas que no superan los 40 años entre los miembros de nuestro equipo de dirección, ventas e I+D, todos y cada uno de ellos superan la media de 15 años de experiencia en sus respectivas parcelas. En mi caso, son mas de 20 años desarrollando acciones comerciales y dirigiendo distintos puestos de responsabilidad, avalados por mis resultados y trayectoria. Por otro lado, destacaría nuestra continua optimización de los recursos TIC de la empresa, así como la constante presencia de paquetes de formación, adaptados a las responsabilidades de los distintos miembros que conforman nuestra estructura departamental.

- Han surgido muchas comercializadoras en los últimos años, ¿Se han llegado a especializar en una sola actividad?

En el último año, muchos me han formulado la misma pregunta, ya que procedo de un sector que ha dado muchas alegrías e insatisfacciones a la economía española, la construcción. Cada vez que me hacen una entrevista me preguntan, ¿Y ahora que?. Ahora, nos toca seguir con aquellos clientes que estan superando la crisis con profesionalidad, y con aquellas actividades emergentes que se han ido introduciendo como consecuencia de cambios legislativos, como los sectores de la energía o la telefonía móvil. Dando respuesta a su pregunta, hemos apostado por la diversificación de nuestros servicios en nuevos nichos de mercado, pero sin dejar de lado la especialización en aquellos en los que ya estamos presentes.

- ¿Algún valor añadido que quiera dar a conocer a sus futuros clientes?

Son importantes las medidas que están adoptando las grandes compañías para con las comercializadoras, con la finalidad de garantizar la calidad y homogeneidad de sus

servicios. Para ello, nos hemos comprometido a obtener por todo el año 2011 una fórmula que siga el protocolo que marca la norma UNE-EN ISO 9001, certificación que garantiza la calidad total en nuestros sistemas de gestión y atención al cliente. En este momento estamos estudiando las empresas que podrían satisfacer nuestras necesidades. Las candidatas hasta la fecha son AENOR o LLOYDS, líderes en su segmento de mercado.