



Apuestas en productividad para crecer de manera acelerada y sostenida

Julián Darío Arango Acosta
Gerente

13 septiembre de 2018
Cartagena de Indias



¿Quiénes somos?

Somos una compañía con 30 años de experiencia en el mercado nacional, dedicados a la importación y distribución de repuestos para mantenimiento mecánico en los sectores industrial y automotriz, que brinda soluciones integrales para mantener su equipo en movimiento **A TODA POTENCIA**, buscando ser el mejor **ALIADO ESTRATÉGICO** para su compañía.

Nuestro crecimiento sostenido se debe al aumento de nuestra productividad, lo cual logramos gracias a que:

1

Generamos mejores condiciones para que el talento quiera llegar y quedar.

2

Estrechamos la relación con nuestros proveedores y clientes conociéndolos y ofreciéndoles mayor valor agregado.

3

Implementamos tecnologías para mejorar los procesos internos de la compañía.

1

Empoderamos a las personas que trabajan en nuestra empresa

Seleccionamos a nuestro equipo a partir de tres criterios: quiere, puede y encaja.

Generamos ambientes de triunfo con instalaciones pensadas para el confort y la productividad.

Incentivamos a nuestro talento humano: programa de santos beneficios, salarios, promoción del personal.

Brindamos planes de capacitación permanentes en temas técnicos y de crecimiento personal.

Promovemos una cultura organizacional horizontal que permite obtener retroalimentación constante por parte del equipo, para quienes hablar es un acto de responsabilidad no solo una opción legítima.



“ Las personas son las columnas sólidas de nuestra empresa, ellos están en la lista de nuestras prioridades. Es por esto que durante años hemos construido una serie de incentivos a nivel de infraestructura y fortalecimiento de las capacidades técnicas y personales.

Lo que hace que nuestros trabajadores a pesar de la competencia permanezcan con nosotros y sean cada vez más eficientes. ”

2

Redefinimos el concepto de cliente y desarrollamos una estrategia de valor para fidelizarlos

a. Estrategia integral de suministro:

- Una propuesta comercial
- Programa GER-Gestión Eficiente de Repuestos
- Propuesta de valor (mantenimiento – producción)
- Participación activa en programas impulsados por los clientes.

b. Estrecho relacionamiento con proveedores:

- Énfasis en la generación de confianza .
- Inclusión en la elaboración del plan de negocios de la compañía.
- Estricto cumplimiento de cada una de las obligaciones y compromisos.



“ Nuestra estrategia para fidelizar es el compromiso con los cumplimiento de los indicadores de nuestros clientes. En este sentido, generamos valor para cada uno de ellos, lo que les permite elevar permanentemente sus indicadores.

Entendemos que el principio de eficiencia es compromiso de todos por eso orientamos nuestros procesos de ingeniería a la búsqueda de un impacto ambiental favorable para el entorno.

Nos enfocamos día a día en ser los mejores, más que en ser los primeros.”

3

Implementación de tecnologías para mejorar los procesos internos de la compañía

1

Software de gestión de clientes: CRM, Stock Profile, VMI, Certificación SAP

2

Implementación de herramientas virtuales para capacitación de empleados y clientes.

3

Permanente transferencia de conocimiento, empoderamiento de nuestro principal aliado SKF líder en innovación y desarrollo.

4

Trabajamos en soluciones en materia de la 4ta revolución industrial.

En materia de valores hay que volver a lo básico:

- Respeto
- Agradecimiento
- La confianza
- El esfuerzo
- El compromiso / impecabilidad en la promesa
- La pasión
- La generosidad (transformar vidas)
- Resiliencia



La experiencia sumada a la imagen



Rodando®
a toda potencia

GRACIAS

