

ENTREVISTA / CHEMA PRADOS, DIRECTOR DE VENTAS Y MARKETING DE GRUPO TREVENQUE

“El mejor premio es la confianza que nos depositan las empresas”

EXPANSIÓN/ En poco más de un año, el grupo granadino ha extendido su ámbito de mercado

► Redacción/ Víctor Oteo Ruiz

Chema Prados es el director de Ventas y Marketing de Grupo Trevenque, un proyecto que satisface a medida las necesidades tecnológicas de las empresas.

¿Me puede hablar de las novedades que ha incorporado Grupo Trevenque?

Desde hace un año y medio, cuando inauguramos este 'data center', hemos incrementado nuestro rendimiento y ampliado nuestro mercado. Estrenamos unas instalaciones que cubrían nuestras necesidades y cumplían las exigencias de los clientes. En definitiva, nos han ayudado a ser más eficaces y estamos muy satisfechos.

¿Y qué cambios ha observado en el mercado?

En el último año se ha producido un cambio notable. Ha habido un cambio de tendencia y se ha vuelto a apostar por las empresas, que vuelven a estar interesadas en innovar e invertir en tecnologías pensadas para hacerles más fácil su labor, ahorrar tiempo y ganar en eficiencia. En un año y medio, el número de empresas que acuden a nosotros es muy importante, y eso me llena de orgullo personalmente, por la confianza que supone.

Cuando una empresa acude a ustedes, ¿qué le ofrecen exactamente?

Nosotros somos como un banco que, en vez de guardar dinero, guardamos sus equipos informáticos. La empresa los deposita aquí y nosotros nos encargamos de todo, por lo que recibimos toda la confianza por parte de ella. Mantenemos la seguridad, nos encargamos de que su servicio esté permanentemente disponible. La profesionalidad es esencial, y ha sido determinante en la expansión territorial de nuestro mercado, que comenzó centrado en Granada y ahora se extiende por Málaga o Sevilla. Esa es la línea que ahora queremos seguir. De hecho, próximamente pondremos en funcionamiento un servicio 24 horas, para responder a la demanda de las empresas que no pueden parar su flujo de negocio ni un solo minuto. Para ello, impondremos nuevos turnos que cubrirán el día entero y



El director de Ventas y Marketing de Grupo Trevenque, Chema Prados.

DIVERSIFICACIÓN

Abrir nuevos caminos, modernizar los antiguos

Grupo Trevenque también ofrece sus servicios a empresas hortofrutícolas, agroalimentarias y agrarias en general. Los sistemas de gestión de estas empresas tienen cierta complejidad y, por tanto, la logística y política de distribución de sus productos requiere una gestión pormenorizada. También las asesora en lo referente al análisis de resultados de una campaña, tirada o distribución. Esa labor es esencial para evaluar la rentabilidad y prever la evolución a posteriori. Estas empresas encuentran una ayuda capital en este ser-

vicio, ya que los cuadros de mando pueden tomar decisiones en base a los datos que les muestra Grupo Trevenque. El grupo también es uno de los impulsores de 'On Granada Tech City', que aspira a dotar a Granada de una gran repercusión como centro de empresas tecnológicas, a imagen de las grandes urbes. Las tecnologías de la información son el futuro en un país que necesita un cambio de modelo y, en Granada, se sumarían a la universidad, el turismo o la tecnología de la salud. Proyectos como este siempre son una buena noticia.

“CUBRIMOS TANTO LA PARTE PREVIA DE ASESORAMIENTO COMO LA POSTERIOR DE DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA DEL COMERCIO POR INTERNET”

 Grupo Trevenque

 CLOUD CENTER Andalucía

y han encontrado una salida en el comercio electrónico. La venta online es el presente y el futuro.

¿Qué importancia le dan a la labor de asesoramiento?

El asesoramiento es primordial. Tenemos un equipo especialista en venta por internet que guía a las empresas para poner en marcha el comercio electrónico, las mejores formas de hacerlo o cómo hacer promociones por internet. También hay empresas que nos demandan que nos encargamos nosotros totalmente de su comercio online, para lo que diseñamos una estrategia de marketing y un posicionamiento que se ajuste a sus necesidades. Incluso nos encargamos de evaluar si su negocio sería viable en internet. Es decir, cubrimos tanto la parte previa de asesoramiento como la posterior de desarrollo y puesta en marcha. Nos encargamos de todo sólo con que una empresa nos presente un producto y nos manifieste su intención de comercializarlo por internet. Nuestra empresa tiene ya más de cien trabajadores con una formación profunda y específica. En poco tiempo, nuestra estructura se ha hecho compleja en el buen sentido, y hoy ofrecemos una amplia gama de servicios de calidad. El mejor premio, sin duda, es la confianza que las empresas tecnológicas depositan en nosotros.

que, así, siempre haya personal disponible para solucionar cualquier contingencia en el mismo momento en que se produzca.

¿Qué papel juega el comercio electrónico en ese sentido?

Uno muy importante. Cada vez hay más tiendas online y comercios tradicionales que incorporan a su cartera de servicios la venta por internet. E internet es un negocio que está abierto 24 horas al día los siete días de la semana. Por eso, si un negocio recibe trescientos pedidos al día, pierde dinero si cierra sólo diez minutos. Y ese es nuestro cometido, que no falle y esté siempre disponible. También hemos creado un departamento específico de comercio electrónico, que se ocupa de asesorar en su reconversión a muchas empresas que se suman al mercado por internet.

¿Hay muchas empresas que dan ese paso?

Sí, y cada vez más. Muchos comercios han visto que su negocio no fluye como hace unos años,