

José Luis Tato y Alejandro Egea Consejero Delegado y Director Comercial de VP

"Somos líderes de mercado en realización y gestión de campañas promocionales"

VP es una compañía creada en la década de los 90 que cuenta con más de 20 años de experiencia en la gestión de campañas promocionales y programas de fidelización a través de grandes empresas, entidades financieras y aseguradoras. Para conocer más detalles sobre sus actividades y servicios hemos conversado con su consejero delegado, José Luis Tato, y con su director comercial, Alejandro Egea.

¿Cuáles son las principales actividades y líneas de negocio de VP?

JLT- Nuestro negocio se basa en la realización y gestión de campañas promocionales, encargándonos tanto de la compra de artículos de todo tipo de familias (electrónica, informática, hogar, textil, etc.) como del servicio logístico a través de nuestros partners, Vanguard Logística y Correos Express, que nos facilitan cualquier tipo de manipulación, almacenamiento y distribución en toda España. Gestionamos también el call center de atención al cliente.

¿Qué parámetros definen su estrategia corporativa?

AE- Nuestro fuerte es la atención al cliente

mediante un servicio personalizado. Nuestro negocio es B2B, pero al final el servicio se lo damos al consumidor final, y es aquí donde hacemos el mayor esfuerzo para que su satisfacción sea alta y refuerce la confianza que tiene el cliente con su entidad financiera o su empresa. Está claro que si no se da un servicio excelente nuestros clientes no repetirían experiencia, y podemos decir que contamos con algunos clientes desde hace más de 15 años; en concreto, hay campañas promocionales que llevamos haciendo desde hace más de 10 años de forma continuada.

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales con respecto a otros competidores?

JLT- Tras más de 20 años en el sector, so-

mos líderes de mercado con una presencia muy amplia entre las principales entidades financieras, aseguradoras y grandes empresas, entre las que se encuentran el Grupo Santander, EDP Energía, Seguros RGA, Bankia, Aviva, Caprabo, Coca Cola Iberian Partners, Pelayo, Cepsa, Grupo McCann, Grupo Popular, Cajamar, Unicaja, Abanca...

¿Con qué medios e infraestructuras cuentan para llevar a cabo todas sus actividades?

AE- Disponemos de nuestras propias oficinas en Madrid y contamos con unas instalaciones de más de 5.000 m2 para el almacenamiento, manipulación y envíos a toda España, una superficie que puede ampliarse en caso necesario dependiendo de la campaña. Llegamos a gestionar hasta 10.000 expediciones diarias con más de 5.000 referencias.

¿Cuántos recursos destinan a I+D+i?

JLT- Desde el inicio de la compañía se ha invertido en el desarrollo informático y contamos con Navision como programa de gestión, el cual ha sido adaptado a nuestras necesidades. VP dispone en propiedad de una aplicación web, VP Fidelity, para la gestión tanto de los programas de fidelización como de su portal de venta online [www.vpclick.es](http://vpclick.es).



¿Hacia dónde se dirigen sus objetivos a corto, medio o largo plazo?

AE- VP gestiona actualmente varios de los programas de fidelización más importantes con varias entidades financieras.

Esperamos seguir contando con la confianza de nuestros clientes, algo que sabemos que será así siempre que nuestros estándares de calidad y seriedad se mantengan como hasta ahora.



<http://vp-f.com>