

Grupo Electro Stocks

El factor diferencial en la distribución de material eléctrico al instalador profesional

Josep Figueras, Director de Marketing y Compras del Grupo Electro Stocks nos explica el papel clave que debe desarrollar el distribuidor como nexo de unión entre el fabricante y el profesional del sector eléctrico.

Con más de un 10% de cuota de mercado, Grupo Electro Stocks es líder en la distribución de material eléctrico, automatización, clima y fontanería para profesionales, gracias a que dispone de más 60 centros de venta en nuestro país a través de las enseñas Electro Stocks, Candía y Kilovatio. La compañía cuenta con más de 30 años de experiencia como mayorista, cubriendo las funciones propias entre la producción y la instalación de productos. Estos aspectos son el stock, la logística, el suministro, la atención comercial y el soporte técnico, puntos esenciales que el profesional de la instalación requiere.

eje en torno al cual gira la total actividad de la compañía, que se basa en unos altos estándares de calidad, una amplia oferta de producto y un alto nivel de soporte técnico, factores que permiten a la compañía ofrecer la mejor solución a sus demandas. El objetivo de Grupo Electro Stocks es aportar una respuesta integral al profesional que parte de una clara vocación de servicio, focalizando por ello toda la actividad en el cliente de la mano de sus partners estratégicos.

El fabricante, factor diferencial

Si bien es cierto que sin clientes no existe negocio, sin fabricantes tampoco. Con un stock de más de 100.000 referencias, un factor diferencial se lo aporta "el proveedor", representado principalmente por las 100 marcas más importantes, en las que concentra el 90% de sus ventas. Se trata de una amplia oferta de productos focalizada en aportar valor añadido a los clientes y que requiere de un marketing muy dinámico. Acciones de marketing, que en su caso, se realizan conjuntamente con los proveedores estratégicos, mediante continuos lanzamientos de promociones, campañas y ofertas que permiten al cliente disponer de las mejores condiciones de compra. Esta estrecha relación de partnership con los principales fabricantes es "el factor diferencial" que diferencia a Grupo Electro Stocks de otros sectores como el retail o el



Core Program Partners



CORE PROGRAM

El cliente, centro de la actividad

Con una cartera de más de 20.000 clientes, su objetivo es aportar valor añadido en todos sus ámbitos de actuación, de manera que el profesional de la instalación y el mantenimiento es el principal centro de su actividad. El instalador es el

gran consumo. Una forma de actuar que siempre ha caracterizado su relación con todos ellos.

Grupo Electro Stocks, en su permanente búsqueda de innovación y liderazgo, no quiere ser un mero espectador de la actual coyuntura, razón por la que está en continuo proceso de análisis de oportunidades. En una nueva forma de aproximación al mercado y ante la necesidad de incrementar la relación con sus princi-

pales partners, ha decidido hacer una concentración de los más de 2.000 proveedores hacia los 500 fabricantes más importantes. Una situación equivalente a la reducción de distribuidores y puntos de venta que estamos viendo derivadas de la crisis del sector.

Como consecuencia de esta necesidad de concentración, el Grupo desarrolló el pasado año un ambicioso proyecto denominado Core PROGRAM. Se trata de un programa corporativo que les permite establecer una relación clave con cada uno de sus proveedores estratégicos.

Organización del certamen Electro FORUM

Grupo Electro Stocks está organizando para el próximo 3 de octubre en Barcelona, el primer certamen tecnológico dirigido al profesional de la instalación, que agrupa a las principales entidades y fabricantes del sector. Electro FORUM es una dinámica jornada que persigue dar una visión amplia de los principales avances del sector eléctrico y las telecomunicaciones.

Feceminte, los gremios de Girona y Terrassa o los principales fabricantes y marcas.

Se trata de un certamen que combina por un lado una zona ferial de exposiciones con 35 stands de las marcas, con 4 ciclos de conferencias simultáneas que abordarán desde distintas ópticas más de 40 ponencias en torno a los temas más latentes del sector eléctrico y de un alto interés para el instalador: Eficiencia y ahorro energético, Nuevas oportunidades de negocio, Experiencias y casos de éxito y "Hacia un futuro más eléctrico".

El simposio contará con la participación del Conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat Hble. Sr. Felip Puig en el acto inaugural, la Directora del ICAEN Maitè Masià, con una conferencia sobre las nuevas medidas de impulso sobre la efi-

ciencia energética, con la participación de más de 40 expertos en cada materia de los fabricantes y también de Leopoldo Abadía, un reconocido consultor experto en economía que impartirá la conferencia de clausura "De la teoría NINJA a los SENSATOS ante la actual crisis". Estas intervenciones darán el contenido al congreso que persigue reunir en un gran acto de un día de duración a más de 1.000 profesionales.

La inscripción es gratuita para todos los profesionales que lo soliciten previamente en la pestaña del evento de la web: www.grupoelectrostocks.com. Además, tendrán la oportunidad de entrar en el sorteo de importantes regalos como son sets de vino, hoteles y 5 magníficas Scooters Sincro125cc.



Este acto es el punto de encuentro entre el fabricante y el instalador para la puesta al día en las últimas tendencias en la eficiencia energética, oportunidades de negocio y novedades de producto. En el congreso se abordarán las principales temáticas que surgen de la nueva economía verde, que influyen en nuestra sociedad y que afectan directamente al ámbito de las instalaciones. Es un ambicioso certamen concebido desde la óptica práctica de la instalación, como nexo de unión entre el actor más importante -el profesional de la instalación- y entidades como el Institut Català d'Energia, asociaciones de instaladores como Agic, Ferca o

Electro FORUM: un paso por delante

Con objeto de aportar valor a sus clientes y enriquecer el mercado, Grupo Electro Stocks lanza una gran iniciativa sin precedentes en su sector: la organización del certamen Electro FORUM. La novedad consiste en ser el primer simposio tecnológico multidisciplinar (iluminación, baja tensión, automatización, control y clima) dirigido exclusivamente al segmento del instalador. Una acción vital que responde a la función que cubre como punto de encuentro entre el fabricante y el profesional y que da muestras del dinamismo de la empresa y de la continua reflexión que hace que el Grupo vaya siempre un paso por delante en el mercado.

