

EXERTIS IBERIA BUSCA UN CRECIMIENTO DEL 60% PARA ESTE 2023

La empresa ha reforzado su presencia en Portugal, así como el equipo comercial de toda la península

Exertis Iberia está experimentando un gran crecimiento, tanto que su objetivo este año es superar en un 60% la facturación que obtuvieron en 2022. “Estamos trabajando para mejorar los servicios que ofrecemos tanto a las marcas que distribuyen a través de nosotros, como a nuestros clientes. En ambos casos, buscamos que todos nos vean y sientan como partners de sus proyectos”, explica Marc Rodríguez Chuet, Managing Director de Exertis Iberia.

Exertis, branch en España de la división de tecnología del grupo DCC, es uno de los distribuidores y proveedores de servicios de nuevas tecnologías más importantes y florecientes en el ámbito europeo. Pero en contra de lo que pueda parecer, el sector de la distribución tecnológica y de electrónica de consumo, es un mercado muy afectado por la situación actual (comienzo de recesión económica mundial, guerra de Ucrania, crisis de componentes en las fábricas asiáticas...), con lo que el sector, en su globalidad, no está creciendo, comparando las cifras presentes con las de los años anteriores.

Pero Exertis consigue ganar terreno porque es un mayorista que ofrece soluciones, que dispone de comerciales que visitan al cliente y que busca responder de manera proactiva a las necesidades de ambos extremos del canal. “Nosotros estamos en el medio, y debemos saber a lo que nos dedicamos. Debemos disponer del stock de producto y aguantar los tiempos de pago y cobro”, afirma el Managing Director.

MEJORAR PARA MEJORARTE

“Ante todo, debemos ser humildes y entender dónde debemos mejorar”, asegura Rodríguez Chuet. Para esto es muy importante mantener una escucha activa y, tan pronto se identifica un punto de mejora, ser proactivos en el plan de acción para implementar la mejora.

Por otro lado, hacer crecer a un tercero es darle aquellas soluciones (servicios, velocidad de entrega, nuevas marcas solicitadas por un cliente o nuevo cliente solicitado por una marca, etc.) que se han detectado entre todas las partes que es necesario activar. “Hay un servicio muy importante que queremos implementar y que actualmente ya funciona en otros países. Se trata del ‘dropship’ (método de envío y entrega de pedidos minoristas en el cual no es necesario que la tienda tenga los productos que vende en el almacén. En cambio, cuando la tienda vende un producto, lo compra de un tercero y lo hace enviar directamente al cliente). Con este servicio, se reducen de manera considerable las problemáticas del retail en cuanto



Marc Rodríguez Chuet, Managing Director de Exertis Iberia



al volumen de stock necesario, así como el ‘ageing’ (herramienta de gestión de deudas).

VENTAJAS DE FORMAR PARTE DEL GRUPO DCC

Poder pertenecer a un grupo como DCC (un grupo internacional de ventas, marketing, distribución y soluciones para empresas, organizado y gestionado por cinco divisiones independientes, cada una centrado en sectores específicos de mercado: alimentación, energía, salud, medioambiente y tecnología) es una gran suerte y ventaja, puesto que permite a Exertis Iberia estar en un grupo saneado y que sabe utilizar todos sus recursos para seguir creciendo año tras año. “Siendo Exertis su brazo tecnológico, es una gran oportunidad, pues nos permite equiparnos a competidores

de mucho más tamaño en España, al ser Exertis uno de los mayoristas del Top 5 a escala mundial”, afirma Marc Rodríguez Chuet.

Además, a nivel de grupo, se están implementando políticas de D&I (Diversidad e Integración) que enriquecen esencialmente a los equipos de trabajo aportando una mejor productividad y punto de vista en cada unidad de negocio. Estas nuevas políticas, a pesar de ser muy nuevas (18 meses de implementación) ya están dando sus primeros beneficios concretando aperturas y mejoras de unidades en todo el globo.

La idea es que el Working Capital del cliente se vea menos impactado y pueda trabajar de forma más desahogada”.

El grupo ya está probando otras soluciones en Francia que, según cuentan, no tardaran en poner en marcha en España de la mano de la marca que lo han implantado allí. “No puedo, aún, decir mucho más, ya que la marca prefiere no hablar de ello por el momento”.

Otra solución que Exertis ofrece es el bundling (agrupación de productos en un mismo pack), realizándolo con la velocidad y la flexibilidad que requiere el mercado. Por último, recientemente, han empezado a alquilar y gestionar espacios del almacén para las marcas que desean disponer de stock en propiedad para dar soluciones de proximidad.

NUEVAS INSTALACIONES PARA EL FUTURO

Exertis Iberia ha llevado a cabo una gran remodelación en sus instalaciones para conseguir mejorar en dimensiones y en despachos más modernos. “El objetivo era disponer de unas instalaciones que permitiesen a los empleados trabajar a gusto y, al mismo tiempo, mejorar la logística interna para perfeccionar el trato con nuestros partners (marcas y clientes). Afortunadamente, hemos conseguido que nuestra nueva sede esté en el mismo edificio que la anterior, lo que representa una comodidad para nuestro personal, clientes y proveedores, ya que esta ubicación geográfica es sumamente favorable a nuestro tipo de negocio”.

Y es que la idea de Exertis Iberia es seguir creciendo y mejorando. “Queremos que las diferencias, con respecto a nuestros competidores, hagan de nosotros un equipo más fuerte y mejor”.

Para ello, revisan constantemente su porfolio de marcas para optimizar las sinergias entre ellas y, por lo tanto, siempre estar a la vanguardia de las necesidades del mercado. Por ejemplo: ahora se buscan productos que estén relacionados con la salud, el bienestar o cuidado del cuerpo. “Están en gran auge las básculas inteligentes que miden porcentajes de masa muscular y su relación con grasas y líquidos, los smartwatches que hacen seguimiento a las constantes vitales, relojes inteligentes para niños con control parental. También son tendencia las gafas de realidad aumentada, así como los auriculares de transmisión ósea”, concluye Marc Rodríguez Chuet, Managing Director de Exertis Iberia.