

“Acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso de venta a administraciones”

Amparo Vicent Responsable de proyectos B2G de DRV Sistemas

Con frecuencia, las empresas se encuentran problemas a la hora de afrontar la venta de productos o servicios a las administraciones públicas. Hablamos de cómo solventarlos con Amparo Vicent, Responsable de proyectos B2G de DRV Sistemas, una compañía especializada en outsourcing comercial.

¿Cuál es el principal obstáculo que encuentran las empresas a la hora de vender productos o servicios a la administración pública?

Nuestra experiencia nos dice que no sólo la burocracia, la rigidez, o incluso los plazos son obstáculos a la hora de comercializar servicios en la Administración Pública, sino que el principal problema se encuentra en la dificultad de llegar al interlocutor correcto y con poder de decisión requiere de tiempo, esfuerzo, mucha soltura y destreza para adaptarse a los procedimientos y al organigrama. Ahora bien, es aquí donde nuestros servicios

de prospección en mercados B2G para generar y desarrollar negocio en la Administración Pública cobran mayor fuerza y relevancia, ya que logramos reducir los plazos y facilitamos el pipeline de ventas al mismo tiempo que favorecemos futuras relaciones comerciales.

¿De qué manera puede ayudarlas DRV?

Conocemos bien la Administración Pública, lo que nos permite desarrollar estrategias de prospección comercial con las que despertar intereses o detectar necesidades y carencias en

una concejalía (turismo, urbanismo, salud, educación, medio ambiente, etc.) o un departamento (Policía, Bomberos, Protección Civil, etc.). Además, como parte del proyecto B2G acompañamos a nuestros clientes en este primer acercamiento, los guiamos y aconsejamos previa y posteriormente, realizando así actividades propias de una consultoría comercial y preventiva.

¿Qué perfil de empresas y sectores pueden beneficiarse de este outsourcing comercial?

Llevamos en el mercado desde 2010 y hemos logrado grandes éxitos con empresas de diferentes sectores como tecnología, educación, turismo, sanidad, salud y medio ambiente (eficiencia energética, tratamiento de aguas y gestión de residuos). No obstante, el denominador común siempre



han sido nuestras estrategias, desarrolladas al milímetro para adaptarnos a los requisitos de nuestros clientes y a la propia Administración Pública. Es lo que llamamos “un traje a medida”, desde el punto de vista del BPO comercial.

¿Qué diferencia su metodología de trabajo de sus competidores?

Nuestra filosofía radica en la “máxima transparencia y compromiso absoluto”, pues desde nuestro punto de vista una no podría existir sin la otra. Trabajamos codo con codo con nuestros clientes, sincronizando nuestros procedimientos con sus objetivos comerciales y estrategias de marketing.

Desde la formación y preparativos hasta el seguimiento en tiempo real cada día, e incluso el acompañamiento y soporte durante las reuniones comerciales. De esta forma, acabamos incentivando la participación de todas las partes y logramos presentaciones más atractivas, bajo una garantía de calidad certificada que hemos obtenido, y ofrecemos a nuestros clientes, con las normativas ISO 9001 de calidad e ISO 27001 de seguridad.