

Entrevista a Elia García Saura (EDIK 96), asesora externa en marketing y ventas de García Saura

## ***“El coaching comercial en momentos de crisis”***

### **¿Cuándo decide una empresa contratar los servicios externos de una asesoría estratégica?**

Una empresa decide contratar un servicio de asesoría estratégica externa cuando comprende que desde dentro tiene una serie de carencias que pueden ser superadas con profesionales independientes. El para qué viene está dado por varios factores, desde los meramente comerciales hasta factores estratégicos como son por ejemplo la reorientación del negocio, reenfocar el posicionamiento en un entorno cambiante, tomar decisiones de expansión hacia nuevos mercados, e incluso querer centrarse en el Core Business correcto.

### **¿Y es importante el tamaño de la empresa que decide contratar estos servicios?**

Ya no depende del tamaño de la empresa. Incluso aquellas que desde dentro cuentan con el personal adecuado, en un momento determinado pueden llegar a nutrirse de nuevas ideas no mediatizadas por el día a día de la organización.

Desde mi asesoría García- Saura ofrezco, por tanto, esa visión externa que da la formación especializada y la experiencia acumulada a lo largo de más de 22 años en diferentes sectores y en diferentes tipos de empresas. Desde PYMES a multinacionales.

### **¿Consultoría o asesoría?**

Verás que digo asesoría y no consultoría. Lo diferencio básicamente en que en la asesoría además de informar de qué y cómo deben orientarse las empresas estratégicamente al mercado, hacemos el trabajo desde el inicio y hasta el final. De esta forma, la empresa se asegura que efectivamente va a aplicar los nuevos enfoques de mejora.

### **¿En qué servicios os estáis centrando más en estos momentos?**

En estos momentos de turbulencias, donde más notamos la necesidad de realizar trabajos de asesoramiento externo es en temas de Coaching Comercial. Consiste en asesorar y acompañar a las redes de venta en su planteamiento de visitas personales a clientes y posibles clientes, con el objetivo de conseguir la confianza de los mismos, y con ello la venta rentable hoy y mañana. La competencia hoy en día es muy dura, los mercados presentan una recesión a todos los niveles y el que sea el mejor, y además así lo vean los clientes, ése se lleva la venta. Además hay que ser muy cuidadosos con los presupuestos de gastos para conseguir la venta. Y lo que vale en estos momentos es la productividad; es lo que yo llamo “Pan para hoy, Pan para mañana”.

Mi experiencia como directiva comercial me ha enseñado que todos los estamentos de la empresa deben estar coordinados entre sí por los mismos objetivos corporativos. Por ello también planteo como asesora externa el trabajar equipos multidisciplinares que son los que manejan el negocio directamente con el mercado: los equipos de ventas y de marketing. Así, el facilitar el trabajo codo con codo en la toma de decisiones conjunta de ambos departamentos es la clave del éxito, tanto en nuevos lanzamientos como aperturas de nuevos mercados, y también en reposicionamiento y reenfoques de la compañía.

### ¿Cuál es el asesoramiento más innovador que estáis llevando a cabo ahora mismo?

Quisiera resaltar la última innovación que desde mi empresa estoy aplicando: el servicio de asesoramiento estratégico dirigido a empresas industriales altamente tecnológicas que se plantean una orientación al mercado de forma rentable y sostenible en el tiempo, siendo a la vez muy económico; ya sea porque son empresas de reciente creación o porque en momentos tan convulsos hay que reinventarse. A través del servicio de Marketers ofrecemos direccionamiento estratégico a empresas dinámicas, creadas y dirigidas por especialistas en entornos de alta tecnología, que con la contratación de este servicio incorporan a su organización al Marketer, un becario procedente de estudios universitarios empresariales y muy orientado a mercado, dirigido externamente por un jefe de equipo con alta experiencia directiva en el mundo del marketing y las ventas. Y en este caso, la primera Jefe de Equipo he sido yo, y en la provincia de Castellón.

Animo a muchas empresas que quieran reorientarse a contactar con asesores estrategas en el mundo de las ventas y del marketing, que seguro les ayudarán en estos momentos de reinversión empresarial a ser más competitivos.



Elia García Saura NIF: 18953184 B  
Josep Carner,17 08328 Alella