



Josep i Fede Martrat, els dos socis fundadors d'ActitudPro, a la seu de Barcelona. ANDREU PUIG

# ActitudPro accelera l'assessorament de les vendes a la pime

**EXPANSIÓ.** La consultora, especialitzada en l'àrea comercial i de màrqueting, preveu un creixement del 82% enguany

**RAMON ROCA**  
BARCELONA

El grup consultor especialitzat en l'assessorament en l'àrea comercial i de màrqueting preveu focalitzar la seva estratègia per arribar al món de la petita i mitjana empresa catalana. Després de fixar els seus objectius fins ara a prestar els seus serveis a empreses més grans, ara volen "equilibrar els esforços i posar també l'accent a la pime", explica Fede Martrat, soci fundador i director general de la consultora, que preveu tancar enguany amb una facturació d'1,4 milions d'euros, un 82% més que el 2015.

Entre els serveis més demanats pels clients figuren els que tenen a veure amb la transformació comercial, nous equips i processos de venda. En aquest sentit, Josep Martrat, l'altre soci fun-

dador, pronostica que el fort creixement en la demanda dels serveis està relacionat en bona part amb "la incorporació de la digitalització en els processos comercials, la ge-

neració de les oportunitats via web, la reputació digital, l'anàlisi i la formació".

La digitalització ha fet canviar molt els equips comercials. Però la realitat és que

"els clients cada vegada demanen més solucions integrades, un aspecte que és molt més abordable gràcies a l'arribada del procés digital", sentència el director general, especialitzat en comercialització i direcció d'equips. Un altre punt que reforçarà el creixement de la consultora barcelonina serà la incorporació del *big data* als processos d'efectivitat comercial, que estan pensats per fer-los en canal en línia.

La companyia dona feina a 27 treballadors, tot i que ja està prevista la incorporació de sis professionals més durant l'exercici del 2017. A més a més, la plantilla rep formació periòdica com a mínim cada mig any.

**PRESENCIA A L'EXTERIOR.** Amb seu a Barcelona, la consultora té presència amb una oficina a Madrid i una persona a la ciutat de Berlín, però també actua amb un professional a Suïssa, Mèxic, França i amb un consultor a Portugal.

**Els processos de digitalització han revolucionat els equips comercials a l'empresa**

De la facturació de la companyia, el 40% correspon al negoci exterior. Precisament, tal com explica Josep Martrat, expert en comercialització i màrqueting, un altre aspecte que explicaria la bona previsió de creixement per als propers anys és que la

**ACTITUDPRO**

**FACTURACIÓ**

**1,4 M€**

**TREBALLADORS**

**27**

**ANY DE FUNDACIÓ**

**2005**

● La companyia catalana, amb onze anys d'història, no ha parat de créixer fins i tot en ple període de crisi. Ara, però, els dos socis fundadors han decidit una estratègia que consisteix a reforçar el camí per arribar a la pime però sense deixar de banda el negoci internacional.

seva estratègia "té dos objectius: una aposta clara pels mercats exteriors i una major penetració a la pime catalana".

Amb una cartera de més de 120 clients, ActitudPro ha treballat amb sectors tan diversos com els de telecomunicacions, indústria, automòbil, gran consum, banca, serveis, *retail*, cosmètica, farmàcia o sector públic. De fet, el perfil del contractant és el d'empreses de més de 80 empleats interessades a millorar alguna secció de l'organització de vendes per tal de fer-la més competitiva.

La consultora, que consta de l'empresa mare i una filial, Actitud Comercial, té previst invertir en R+D+I el present exercici el 3,5% de la facturació global de la companyia.

## SELECCIÓ DE COMERCIALS

### La importància de saber escollir

Una de les firmes del Grup ActitudPro és Actitud Comercial, que està orientada a la selecció, organització, direcció i execució d'activitats de venda a curt termini com a programes de subcontractació d'activitats comercials. Aquesta filial, que factura uns 500.000 euros, està formada per un grup de professionals que fan, des



Laia Torres, el director general i l'equip de teleconcertació. ANDREU PUIG

de les seves instal·lacions, la teleconcertació per buscar els professionals més idonis perquè les empreses que els han contractat siguin més competitives. El món de la selecció de personal, i en aquest cas, del millor equip comercial, va en augment. A més a més, la digitalització ha revolucionat aquest camp els darrers anys.