

**FREDERIC MARTRAT SANFELIU**

Socio Director de Actitud Comercial

**“Nuestra misión es impulsar las ventas de nuestros clientes fortaleciendo las redes comerciales de su empresa”**

**Actitud Comercial es una firma nacida hace ahora cuatro años para ayudar a las empresas a fortalecer su estrategia comercial y su estructura de ventas. Hablamos con su Socio Director, Frederic Martrat, para que nos cuente qué servicios ofrece la empresa a sus clientes.**

**¿Con qué intención nació Actitud Comercial?**

Con el objetivo de asesorar a las empresas acerca de la mejor manera de conseguir que sus estructuras y redes comerciales sean más eficaces. La principal necesidad de una empresa es vender a sus clientes sus productos y servicios, por lo que el departamento comercial es siempre una de las patas sobre las que se edifica el éxito en el mercado. Nosotros podemos ayudar a que esa estructura se optimice y mejore sus resultados.

**En la práctica, ¿cómo se articula esa ayuda?**

Nuestra metodología de trabajo se basa en soluciones adaptadas a lo que cada empresa necesita. El primer elemento es nuestro trabajo como consultores, que consiste en realizar un diagnóstico de la organización de ventas de las empresas, combinando trabajo de campo visitando con vendedores y entrevistándonos con clientes para conocer su situación comercial real. A partir de ahí se diseña un programa de trabajo que abarca múltiples as-



Frederic Martrat, en el centro, junto con parte de su equipo

pectos, como la formación, las habilidades de liderazgo de los responsables del equipo, los sistemas retributivos, el perfil y la motivación de los vendedores... No se puede actuar sobre una estructura si no se conoce perfectamente su funcionamiento y, en consecuencia, qué aspectos se pueden mejorar.

**Y una vez diagnosticado el caso...**

Entonces llevamos a cabo la implantación, y para ello contamos con diversos servicios adicionales. Uno de ellos es la formación de vendedores, como las técnicas de venta, para desarrollar la sistemática de venta consultiva y la automotivación en los comerciales. También contamos con un área especializada en desarrollar las habilidades de ges-

tión de los directivos (jefes de ventas, directores comerciales...) que se basa en el coaching y que ayuda a mejorar la gestión de equipos comerciales. En tercer lugar, Actitud Comercial puede ocuparse también de procesos de selección de vendedores que se adapten al perfil que busca una empresa determinada. Por último, recientemente hemos lanzado con éxito el servicio de outsourcing comercial, que no es otra cosa que aprovechar nuestra metodología y nuestros conocimientos para que el cliente nos subcontrate temporal o permanentemente una red comercial, ya sea para lanzar un nuevo producto, desarrollar un nuevo canal o cubrir un determinado territorio. Se trata de algo muy útil y rentable en época de crisis, puesto que

permite seguir efectuando acciones comerciales sin incrementar la estructura de la compañía.

**¿A qué perfil responden sus clientes?**

Trabajamos para cualquier empresa que tenga una red comercial, lo que implica que tenemos clientes que van desde pequeñas empresas de 40 trabajadores hasta compañías de 2.000 empleados. Cada cliente tiene una necesidad concreta, de modo que algunos nos demandan un solo servicio y otros, a partir del diagnóstico comercial, confían en Actitud Comercial a medio plazo para que mejore su estructura desde un punto de vista global.

**¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?**

En los cuatro años que llevamos en el mercado hemos crecido mucho gracias a la innovación y la respuesta de nuestros clientes. Desde 2007 estamos también presentes en Portugal y Francia. Esa línea innovadora es la que pretendemos seguir con productos como los cursos de formación de ventas con una componente de animación a cargo de actores profesionales (hacen más amena y participativa la formación) y juegos en grupo como taovillage para estimular las misiones compartidas en estructuras comerciales, que permiten fomentar dinámicas que desembocan en un mejor trabajo en equipo. Estos dos nuevos productos se han incorporado a nuestro portfolio y se añaden al último lanzamiento de la empresa y que ya le comentaba, el outsourcing.

**MÁS INFORMACIÓN**

Tel. 93 368 25 33

Balmaes, 189 – 08006 BARCELONA

[www.actitudcomercial.com](http://www.actitudcomercial.com)e-mail: [actitud@actitudcomercial.com](mailto:actitud@actitudcomercial.com)