

# ActitudPro es posa a la pell del venedor

La consultora familiar se centra en la millora dels departaments de vendes

ANNA PINTER  
BARCELONA

El 80% de l'èxit de les vendes depèn de l'actitud del comercial i, en canvi, tradicionalment la formació i motivació al departament de vendes s'oblidava d'aquest punt clau. Si a aquest oblit s'afegeixen els canvis revolucionaris que s'han produït els darrers anys en els processos de vendes (amb la introducció de les noves tecnologies) i amb l'entrada de nous perfils professionals (nadius digitals però poc madurs en el mercat laboral), les noves necessitats dels departaments de vendes han canviat exponencialment.

L'any 2005, els germans José i Frederic Martrat van posar en marxa una firma de formació i consultoria específica per ajudar a millorar l'actitud dels departaments de vendes. Des de la seva fundació han seguit de prop la revolucionària transformació del món comercial.

Els dos germans, que venien de treballar en el sector de la gran consultoria, es van adonar que la formació en els departaments de vendes era la

gran oblidada i que massa sovint l'anàlisi i l'estudi d'aquesta àrea es feia des d'un despatx a quilòmetres de distància i sense tenir en compte l'aspecte més personal. "El món de la venda és una mica especial, es tracta amb persones que han d'assolir uns objectius que depenen de la decisió d'un altre i que treballen amb una pressió molt gran. Totes aquestes particularitats calia tenir-les en compte", explica Jose Martrat, director general d'ActitudPro. Així que l'empresa familiar ha basat tota la seva estratègia de consultoria a centrar-se en la millora dels departaments de vendes. "Nosaltres entrem a determinar si una persona sap vendre bé o no, i la venda és una qüestió que no es pot analitzar si no és colze a colze amb el venedor", explica Jose Martrat.

En aquests darrers anys, ActitudPro ha participat en processos de millora de vendes tan diversos com des d'un quiròfan per a empreses de productes socio-sanitaris, a graners per a productes fitosanitaris amb tècniques de vendes *in situ* o també en co-



José Martrat i Frederic Martrat, creadors de la companyia. ARXIU / ANDREU PUIG

## ACTITUDPRO

### FACTURACIÓ

2 M€

### TREBALLADORS

30

### ANY DE FUNDACIÓ

2005

- La digitalització ha portat nous perfils professionals, de nadius digitals que tenen altres necessitats. Encaixar generacions tan diferents en una mateixa empresa o departament sovint és una tasca complicada. ActitudPro ha definit programes de formació que ajuden els directius a gestionar les generacions més joves.

merços tradicionals. "Es tracta de processos amb moltes especificitats però, alhora, la venda té uns elements comuns i la manera com es tracta el client pren un valor fonamental", explica Martrat.

La companyia es dedica, com quan es va crear, a fer consultoria, selecció de personal, formació i processos de *coaching*, però ha anat introduint metodologies i eines de formació basades en noves tecnologies per donar resposta a la potent transformació de l'àrea de vendes.

En aquestes quasi dues dècades de vida, ActitudPro ha estat capaç de tenir un creixement sostingut del 12% anual, que fins i tot va mantenir durant la crisi. "Ens agrada presumir que ni en els moments més durs de la crisi vam haver de fer fora ningú", diu el director general.

I això que el sector de la consultoria va ser una de les activitats econòmiques que més va patir durant l'època de vacques flagues, amb algunes de les xifres més elevades de mortalitat empresarial.

Amb seu a Barcelona i una plantilla de trenta treballadors, la companyia té acords de col·laboració estables amb despatxos de diversos països, com Mèxic, França i la Gran Bretanya per als serveis internacionals. "Principalment ens demanen contractes per a filials, que cobrim amb els nostres despatxos col·laboradors d'arreu", explica Martrat.

Una de les darreres apostes de la firma ha estat ampliar una línia de negoci dedicada al suport als departaments de venda, que ajuda a fer les gestions paral·leles a les tasques comercials, com podria ser concertar visites.

**Port de Barcelona**

**Un horitzó compartit, un esforç col·lectiu**

Treballem per connectar les empreses amb el món i per fer més competitiva l'economia. Ho fem amb les 500 companyies i els 32.000 treballadors de la Comunitat Portuària. Junts consolidem Barcelona com l'smart-port de referència del sud d'Europa.

**Suma't: Avancem junts.**

[www.portdebarcelona.cat](http://www.portdebarcelona.cat)