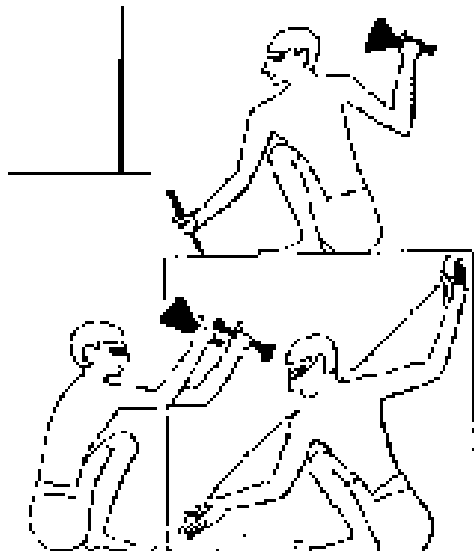




Jordi Matilló
REPRESENTACIONES S.L.

*Agencia Comercial
Consultoría y Marketing*

**Innovar en gestión comercial
diferenciándose de la competencia**





CÓMO LLEVAR A LA REALIDAD UNA VISIÓN (HISTORIA DE UN PROYECTO)

*Inicié mi actividad en **Jordi Matilló REPRESENTACIONES S.L.** en mayo de 2011. En dicha actividad aglutino más de veinticinco años de experiencia en el Sector.*



Después de siete años como director de la División de Consumo de Kärcher, y haber ejercido durante más de veinticinco años la Dirección Comercial en distintas firmas, tanto españolas como extranjeras mi experiencia profesional está fuertemente consolidada.

Siempre dentro del sector de la Ferrería, el Suministro Industrial y el Bricolaje. En la mayoría de los casos con producto técnico, lo cual no ha sido ningún problema dada mi formación académica.

Más de veinticinco años creando, formando y dirigiendo redes comerciales, organizando lanzamientos de productos y campañas, introduciendo firmas en el mercado, negociando con centrales, grupos de compras y cooperativas y abriendo canales, cuentas y clientes.

Toda esta actividad me ha dado una visión muy amplia sobre el mercado, su evolución y los momentos de cambios que cíclicamente se generan

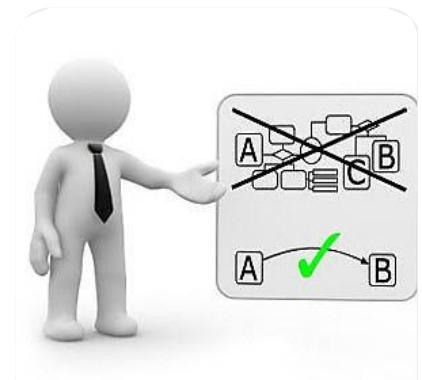
Por ello me atraía el hecho de que mi colaboración no se limitara solamente a una empresa. Quería compartir mi más preciado tesoro profesional, mi experiencia, con distintas firmas. Lógicamente dentro de un número limitado para ofrecer un servicio impecable.

Una de las características principales de mi actividad es la adaptabilidad a cada caso y a cada empresa.

Por ello mi forma de actuar es metódica y siempre la misma:

- I. **Escuchar la demanda** con atención con el fin de formarme una idea exacta de la **necesidad** por parte de la Dirección de la compañía
- II. **Realizar un estudio** previo sobre el terreno en los distintos canales en los que está o debería estar posicionada la empresa
- III. **Recabar información** del mercado, de los clientes y de los responsables de compra. Sobre todo, su opinión profesional para tener todos los puntos de vista del problema y sus soluciones

Con esta información elaboro un informe preliminar que permita emitir un diagnóstico comercial. Y con él presentar mi propuesta de colaboración, haciendo hincapié en los puntos que considero fundamentales. Este punto es de vital importancia para valorar la implicación de la firma en el proyecto. No es posible realizar ninguna labor comercial de calidad, y mucho menos recuperar o abrir mercados sin la complicidad y el soporte del fabricante y de toda su estructura.



Si mi propuesta es aceptada por parte de la empresa, tras la firma del contrato se inicia la labor de:

➤ **Actividad como Agente Comercial,**

Esta actividad incluye mi gestión personal en los Key Accounts de la zona dando soporte a la Dirección Comercial de la representada, así como la atención a **todos los puntos de venta**. Para ello dispongo de **mi propia red comercial** con un **equipo de colaboradores**. Cada uno de ellos con un perfil especializado y mediante una ordenación de rutas y ratios de visitas perfectamente organizados. Quiero insistir en que no trabajamos con el clásico sistema de subagentes. Todos formamos un conjunto y realizamos el trabajo en equipo.



La visita al punto de venta es fundamental para toda marca que quiera estar bien posicionada y aspire a obtener el máximo rendimiento del mercado. Damos un servicio perfecto, tanto desde una gestión comercial generalista hasta la más especializada.

“Nuestra implicación en cada proyecto es total. Nos involucramos de la misma forma que cualquier persona de la empresa.”

Nuestras marcas:

- ✓ **CODIVEN**, Escaleras, medición, PG Tools, maletas, protección, corte, andamios, etc.
- ✓ **GRV POWER PRODUCTS, (HYUNDAI, CAT, MOTUL)** generadores, grupos electrógenos, compresores, herramienta agrícola, aceite para motores, motobombas, etc.)
- ✓ **F. E. ENGEL**, ropa laboral, técnica, de seguridad y alta visibilidad (EN20471)
- ✓ **DLIMIT, TENSABELT** separadores para tráfico humano, indicadores, señalización
- ✓ **BIANDITZ**, puntas y sistemas de apriete
- ✓ **SPIREX – (PHC, JOKASAFE, RSG, SILENTA)** equipos de protección y cúters de alta seguridad
- ✓ **JJ DISTRIBUCIONES**, fabricación y distribución de pistolas y aplicadores
- ✓ **Favex**, barbacoas, planchas a gas. Calefacción a gas interior y eléctrica exterior
- ✓ **Bastilipo**, PAE, ventilación, calefacción eléctrica interior, etc.

HYUNDAI
POWER PRODUCTS

CAT® **MOTUL**

Spirex
Safety technologies

BRASERO

MOSQUITO
MAGNET

 **Bianditz**

codiven desde 1969
SL

PHC
PACIFIC HANDY CUTTER®

greengear
looking ahead

 **Dlimit** **TENSABELT**®

 **distribuciones**

 **JOKASAFE**
JOKAMUJOVI OY

 **cavagna group**
Advanced solutions for gas control

 **Favex**
PARTAGÉONS VOTRE QUOTIDIEN

 **ENGEL**
ORIGINAL
WORKWEAR

BASTILIPO
Premier

JORDI MATILLÓ REPRESENTACIONS, S.L.

C/ Capitán Salvador Maristany, 9 – 08320 El Masnou (Barcelona)
Tel. 609 680 222 – comercial@jordimatillo.com – www.jordimatillo.com

