

Infortisa bate récords y afronta 2014 con grandes expectativas

Tras cerrar un excelente año 2013 con un crecimiento superior al 30% y traspasar los 51 millones de facturación, el mayorista valenciano supera con creces sus objetivos y arranca un 2014 con nuevos e ilusionantes proyectos

INFORTISA BATE RÉCORDS Y AFRONTA 2014 CON GRANDES EXPECTATIVAS.

Tras cerrar un excelente año 2013 con un crecimiento superior al 30% y traspasar los 51 millones de facturación, el mayorista valenciano supera con creces sus objetivos y arranca un 2014 con nuevos e ilusionantes proyectos.

El mayorista tecnológico Infortisa, que supera ya el cuarto de siglo, no sufre los síntomas propios de la longevidad. Todo lo contrario, mira al futuro con la ilusión y la garra de una start-up. El balance de crecimiento continuo de los últimos años no es para menos y 2013 consolida además un proyecto de renovación y reenfoque hacia el canal de distribución que proseguirá en 2014 con nuevas etapas que se irán desvelando a medida que transcurra el año.

El afianzamiento del nivel de servicio y satisfacción de sus clientes, que tradicionalmente le ha hecho líder en la Comunidad Valenciana, le ha servido de modelo a seguir para expandir sus fortalezas competitivas al resto del territorio nacional, lo que eleva a Infortisa como uno de los mayoristas nacionales con mayor potencial de crecimiento.

La capilaridad comercial es uno de los logros de un equipo de ventas que se ha reorganizado atendiendo a las distintas tipologías de distribuidor, pues 6280 clientes no pueden tener las mismas necesidades de productos y servicios. Infortisa es muy consciente de ello y fruto de ese esfuerzo ha sumado 636 nuevos clientes a su cartera en el pasado ejercicio y ha gestionado más de 829.000 líneas de pedido.

La logística es otra de las especialidades de la casa, no sólo por la certificación obtenida en calidad (ISO-9001) y medio ambiente (ISO-14001) y que ha abarcado la totalidad de los procesos de la empresa, también por la reducción considerable en los plazos de devoluciones comerciales y gestión de RMA, la ampliación de entregas en el mismo día en toda la Comunidad Valenciana y Murcia, especialización en el servicio de dropshipping, entrega en toda la península y Baleares con una tasa superior al 98% de entregas al día siguiente y una reorganización en los procesos de preparación de pedidos aprovechando las últimas tecnologías. El montaje de ordenadores de formato sobremesa bajo la marca IGGUAL con una tasa de incidencia de RMA inferior al 0,5%, también ha sido una de las novedades que han tenido una gran acogida entre los distribuidores.

La relación directa con los fabricantes clave del mercado y la vocación de máxima implicación mutua, le ha permitido acceder a unos acuerdos y condiciones excepcionales que han posibilitado ofrecer una mayor rentabilidad para los clientes de Infortisa, algo tan necesario en los tiempos que corren. Las cadenas de tiendas y aquellos clientes que elaboran catálogos mensuales de ofertas también pueden beneficiarse de la selección más competitiva de productos, incluyendo la ventaja adicional de reserva de material para las fechas de vigencia del catálogo.

Infortisa también es conocido por la gran importancia que le otorga al área de sistemas de información, no en vano ha consolidado la implantación de la ISO-27001 para la seguridad de la información. Otros logros en el área de sistemas son la descarga de catálogo de artículos bajo demanda, mejora y ampliación de la infraestructura del CPD bajo un sistema virtualizado de alta disponibilidad, integración de herramientas internas para las distintas empresas del grupo, mejoras en

su web infortisa.com como la venta por cantidad, un nuevo sistema de minifichas de producto, mejora de los filtros de ordenación, etc. También se han logrado nuevas funcionalidades en el sistema de gestión de almacén y la integración con los procesos comerciales de grandes clientes. Todo ello posiciona al grupo Infortisa como uno de los mayoristas de nuestro país que más apuesta por la innovación y el ecommerce, como lo demuestran los más de 400 iPortal que ya están aprovechando aquellos distribuidores que quieren tener presencia en el negocio online.

En este sentido, desde la dirección general de Infortisa se manifiesta un sólido convencimiento por la convergencia de canales, ya que opinan que ni las tiendas físicas van a desaparecer ni las online eclipsar a las primeras, realmente convivirán porque se beneficiarán las unas de las otras, por lo que no van a escatimar esfuerzos para que sus clientes puedan disponer de las herramientas adecuadas para afrontar una eficiente estrategia de crosschannel que agregue el alcance y disponibilidad 24x7 de la venta online, a la cercanía y el trato personalizado y humano de la distribución tradicional.

El área de administración no es ajena a la relación con sus clientes, como lo demuestra la gestión y evaluación de crédito a medida, estudiando caso a caso con la máxima implicación y empatía con las circunstancias financieras del cliente. La gestión de abonos y devoluciones comerciales con rapidez y comodidad también ha sido uno de los aspectos mejor valorado por los clientes.

La proactividad de su plan de marketing es uno de los atractivos que más valoran los fabricantes para potenciar y dar a conocer sus marcas. Infortisa dispone de un amplio portfolio de acciones de promoción que se acuerdan de manera personalizada para cada fabricante. Además, Infortisa es pionera en utilización de las redes sociales, generando en 2013 más de 1.750.000 impactos en usuarios nacionales de productos tecnológicos. Las campañas de emaling, los banners y escaparates de su web infortisa.com se ponen también a disposición de los fabricantes, que los aprovechan por su eficacia comercial y potencial de branding en el canal.

Datos de contacto:

Juan José Contell García
Dirección General
961309008

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Valencia](#) [Logística](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>