

## **La importancia de la proximidad al cliente: la experiencia logística entre BITO y Estanfi**

**El desarrollo de nuevas instalaciones de logística y almacenaje es una parte fundamental sobre la que, si no se tienen conocimientos previos, es necesaria la ayuda de profesionales para poder llevarlo a cabo con éxito en cualquier tipo de proyectos**

Tal y como se dice en BITO: “Buscamos un objetivo único: aportar valor al usuario”, y es que los profesionales de la empresa siempre tratan de interpretar de manera práctica los conceptos que les describen cada uno de sus clientes. Es en este punto cuando el buen hacer de la atención personalizada cobra un especial relevancia, favoreciendo que finalmente se le conceda el proyecto.

Un ejemplo de ello es uno de los clientes recientes de BITO en España: la empresa Estanfi, especializada en el suministro y la gestión de fabricación de recambios y accesorios para Land Rover, BMW, Mercedes y otros modelos de 4x4. En este proyecto se realizaron acciones de asesoría logística en el diseño del nuevo almacén de 4.000 m<sup>2</sup> recién inaugurado por la compañía, para la que también se realizó el suministro y montaje de estanterías y cajas de almacenamiento.

“Lo que valoré principalmente en la contratación de BITO fue el trabajo creado en equipo, sin ser yo un experto en logística”, explica Juan Ramón Gaude, Director General de Estanfi, acerca de la predisposición de los responsables de BITO a la hora de dedicar tiempo a optimizar la idea de ‘picking’ que el director tenía en mente. “Fuimos evolucionando juntos hasta encontrar la solución”, añade Gaude.

Una evolución que tuvo lugar durante un período de tiempo prolongado, de más de medio año. De entre cuatro candidatos que optaban a realizar el proyecto, fue BITO el escogido en este proceso de tender y seleccionado como mejor candidato para llevarlo a cabo.

“A partir de ese trabajo en equipo, he aprendido que el mundo de la logística es muy complejo” resalta Gaude, y es que de una idea inicial de ‘picking’ intensivo que tenía, llegaron a una solución adaptada para poder usar una maquinaria especial y rentabilizar el espacio con el mayor rendimiento posible. Es en este tipo de proyectos en los que, si el cliente tiene clara la idea principal de cómo ha de ser la logística, el proceso terminará desarrollándose de manera conjunta y fortaleciéndose a partir de la puesta en común de los diferentes puntos de vista.

Pero para BITO un proyecto nunca termina tras la finalización del montaje de las instalaciones, y es en la atención del servicio postventa donde la empresa fideliza al cliente: “Muchas empresas te pasan de una persona a otra sin atenderte, pero el hecho de que haya sucedido todo lo contrario con BITO, es su punto fuerte”, destaca el Director General de Estanfi. “Cercano es la palabra”, puntualiza Gaude acerca de un trato personal satisfactorio que, valora, ha sido el extra sobre el que se fundamente su colaboración actual y futura.

**Datos de contacto:**

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

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

Categorías: [Nacional](#) [Automovilismo](#) [Logística](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>