

Tot Net refuerza el departamento comercial como parte de su estrategia de crecimiento

La empresa Tot-Net, una de las principales empresas de servicios de limpieza de España, continúa reforzando su departamento comercial, como parte de la estrategia de desarrollo que viene impulsando en los últimos años

"Como la mayoría de compañías, el departamento comercial es el punto de partida de toda la actividad de la empresa. El volumen de crecimiento del pasado año, más el que prevemos para este 2019, nos ha obligado a reforzar el equipo de ventas", señala Carles Moix, Director General de Tot-Net.

Las capacidades de las personas que forman parte de la empresa, permite que la compañía pueda adquirir un elevado compromiso con sus clientes y configurar los servicios con óptimos niveles de calidad. "Uno de los aspectos que más valoran nuestros clientes, son los más de 50 años de experiencia en el sector", afirma Moix, que enumera otros rasgos diferenciales de la compañía. "Por un lado, hemos creado una metodología propia a partir de la inversión en I+D, que permite reducir costes de entre un 7% y 10% a nuestros clientes. Por otra parte, Tot-Net cuenta con una estructura de personal indirecto muy por encima de la media del sector, lo que nos permite aportar valor añadido al cliente. Además estamos implementando una universidad corporativa, para dotar a la organización de una estructura formativa alineada con nuestros objetivos. Es algo muy necesario, y al no ofrecérselo nuestro sector, hemos querido potenciarlo internamente. Será algo muy importante para la calidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes en los próximos años".

Hoy en día, además de los productos o servicios que ofrece una empresa, también es muy importante el servicio de atención al cliente. "En Tot-Net estamos evolucionando la estructura de producción. Es por ello que estamos empezando a utilizar unas APP de supervisión y de auditorías internas para asegurar que el servicio que hemos ofrecido al cliente, se está realizando conforme a lo establecido", señala Moix.

El Director General de la compañía, también valora los cambios continuos que están atravesando los métodos de venta con la llegada de la era digital. "Nuestra manera de vender continua siendo muy presencial, ya que nuestro producto es intangible. Lo que sí que ha cambiado mucho, es como conseguimos las visitas. El marketing digital está cogiendo cada vez más importancia y más peso dentro de la estructura de la compañía, ya que genera un porcentaje muy elevado de leads de visita".

La empresa Tot-Net está especializada en la gestión integral de servicios de limpieza en el sector industrial, farmacéutico y alimentario así como en la limpieza de oficinas, centros educativos, sanitarios y residencias. "Estamos en una zona muy industrial, y dicho servicio de limpieza es el más demandado por nuestros clientes. De cara al futuro queremos potenciar aún más, las limpiezas técnicas industriales, ya que observamos que hay una demanda del mercado muy importante", concluye Carles Moix.

Sobre Tot-Net

Tot-Net es una de las principales empresas de servicios de limpieza de España, con una experiencia de más de 50 años. En Tot-Net se trabaja con el convencimiento de la importancia de su labor. Unas instalaciones limpias y cuidadas son una exigencia colectiva, un factor que influye positivamente en las personas y, en muchos casos, una exigencia sanitaria. Un servicio profesional de limpieza, además de aportar bienestar, contribuye al mantenimiento y conservación de las instalaciones y los bienes de equipo. La imagen de los clientes de Tot-Net es la imagen de Tot Net.

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

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

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>