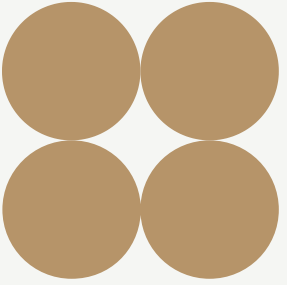




Plan de Trabajo

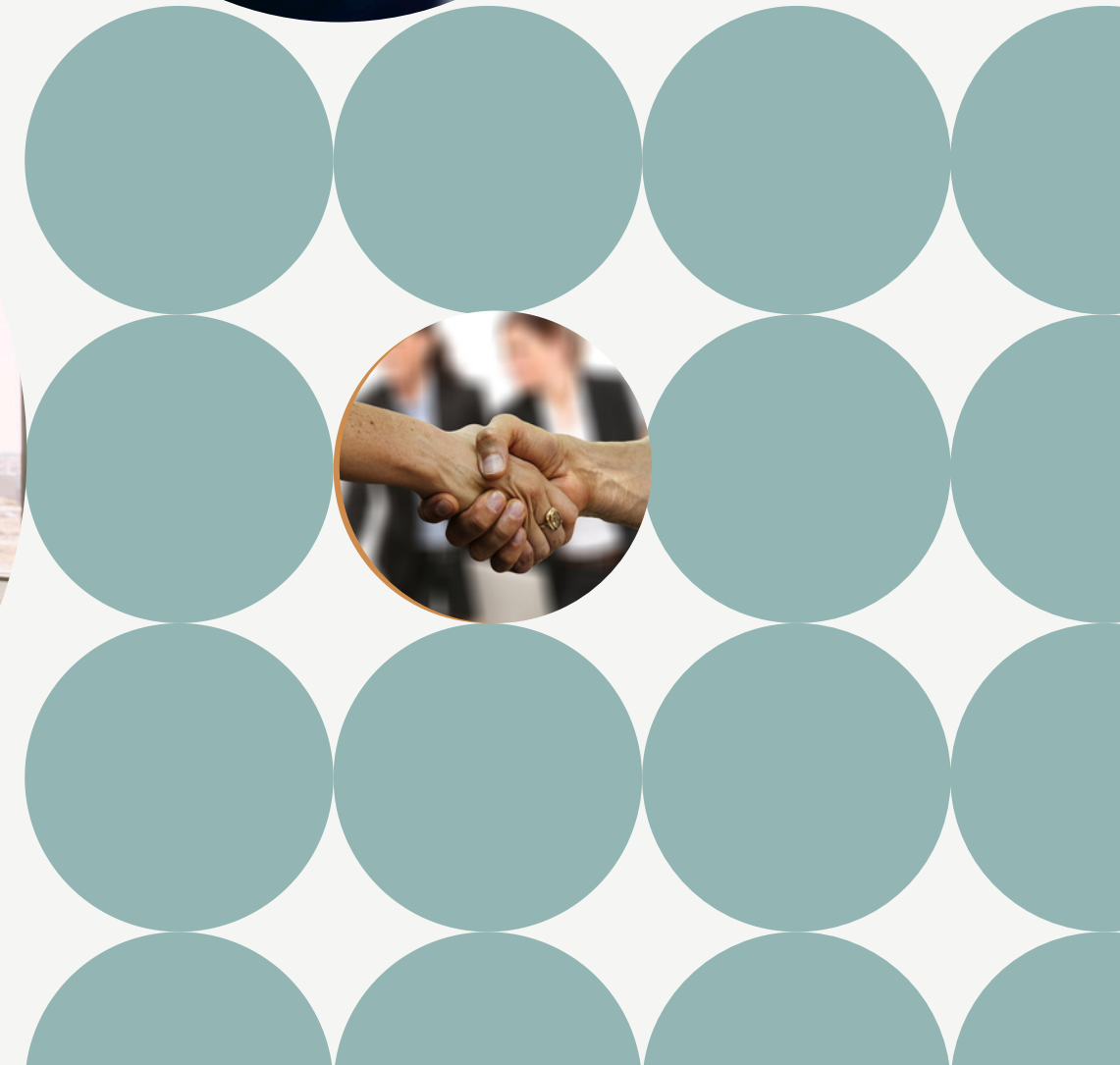
Jose Fernandez Terrones
REPRESENTANTE & COMERCIAL





Índice

- JFT - Biografía
- Business-to-Business
- Business Developer
- Nuestros Servicios
- Clientes Potenciales
- Zonas Activos
- Condiciones Económicas



Biografía

Durante mi larga carrera, logré mis objetivos a través del pensamiento, acciones creativas y orientados a objetivos, junto con mi entusiasmo por los contextos técnicos.

JFT Management Solutions... somos una moderna empresa, especializada en la venta internacional de tecnología eléctrica y automatización, componentes mecánicos y de repuestos para uso Residencial e Industria. Somos un proveedor de servicios completos, su lazo de unión, tanto por motivos profesionales como personales.

Le abrimos las puertas al mercado alemán y le brindamos el apoyo necesario para alcanzar sus objetivos.



Biografía



Establecer relaciones sólidas y rentables con los clientes. El objetivo de esto es tener mejores resultados al promocionar y vender productos. Representamos a la empresa que vende y proporciona información sobre bienes y servicios a empresas y organizaciones.

Trabajamos como interfaz entre fabricantes, proveedores y clientes, lo que nos permite consolidar pedidos y ofrecer entregas más rápidas y precios competitivos. Contamos con más de 20 años de experiencia en el sector de asesoramiento y apoyo para empresas que buscan expandir, exportar, importar... pero también en logística y no menos importante el comercio, al por menor no han hecho en los últimos años crecer en nuestra naturaleza y trabajo.

Nuestro lema es: Ningún trabajo es demasiado pequeño, ningún trabajo es demasiado grande.



Biografía

Esta experiencia ha hecho brotar en nosotros pasión por el trabajo y que continuamente nos motiva a retar las fronteras de lo posible, dándonos estímulos para los clientes y con nuestros clientes. En este sentido, desarrollamos continuamente soluciones individuales.

Respondemos con gran flexibilidad y soluciones individuales al constante desarrollo de los mercados internacionales en base a nuestra amplia experiencia y conocimientos técnicos junto al sentido de comercio.

Le ayudamos a solucionar tus problemas en el sector industrial. Ofrecemos alta calidad, precios competitivos y servicios rápidos.





Biografía

Nuestro objetivo es atender a nuestra base de clientes global haciendo todo lo posible para satisfacer sus necesidades de instrumentos de calidad a un precio razonable. Representamos a varios fabricantes, marcas líderes del mercado, que se distribuyen por toda Alemania, Austria y Suiza.

Por otra parte, representamos fabricantes Made in Germany en España, Portugal y Latinoamérica. Le ayudamos a encontrar los proveedores adecuados y le asesoramos en las gestiones de importación.

Nuestro buen olfato para determinar las necesidades de nuestros clientes y el ser conscientes de que solo en cooperación con ellos es como podemos conseguir los objetivos son cosas que nos caracterizan.

Su equipo de JFT Management Solutions



Business to Business

Con B2B, Business-to-Business se refiere a las relaciones comerciales entre al menos dos compañías.

Business-to-Business, se refiere a empresas que ofrecen soluciones, productos y servicios diseñados a la medida para satisfacer las necesidades de clientes. Esto no solo tiene que ver con las ofertas de las empresas, sino con las necesidades de los consumidores, pueden ser cualquier tipo de empresa. Se invierten cantidades mayores en sus transacciones debido a que los productos o servicios son más grandes y complejos, y resolverán un área de oportunidad necesaria para mantenerse en operaciones.



Business to Business



Relaciones entre empresas

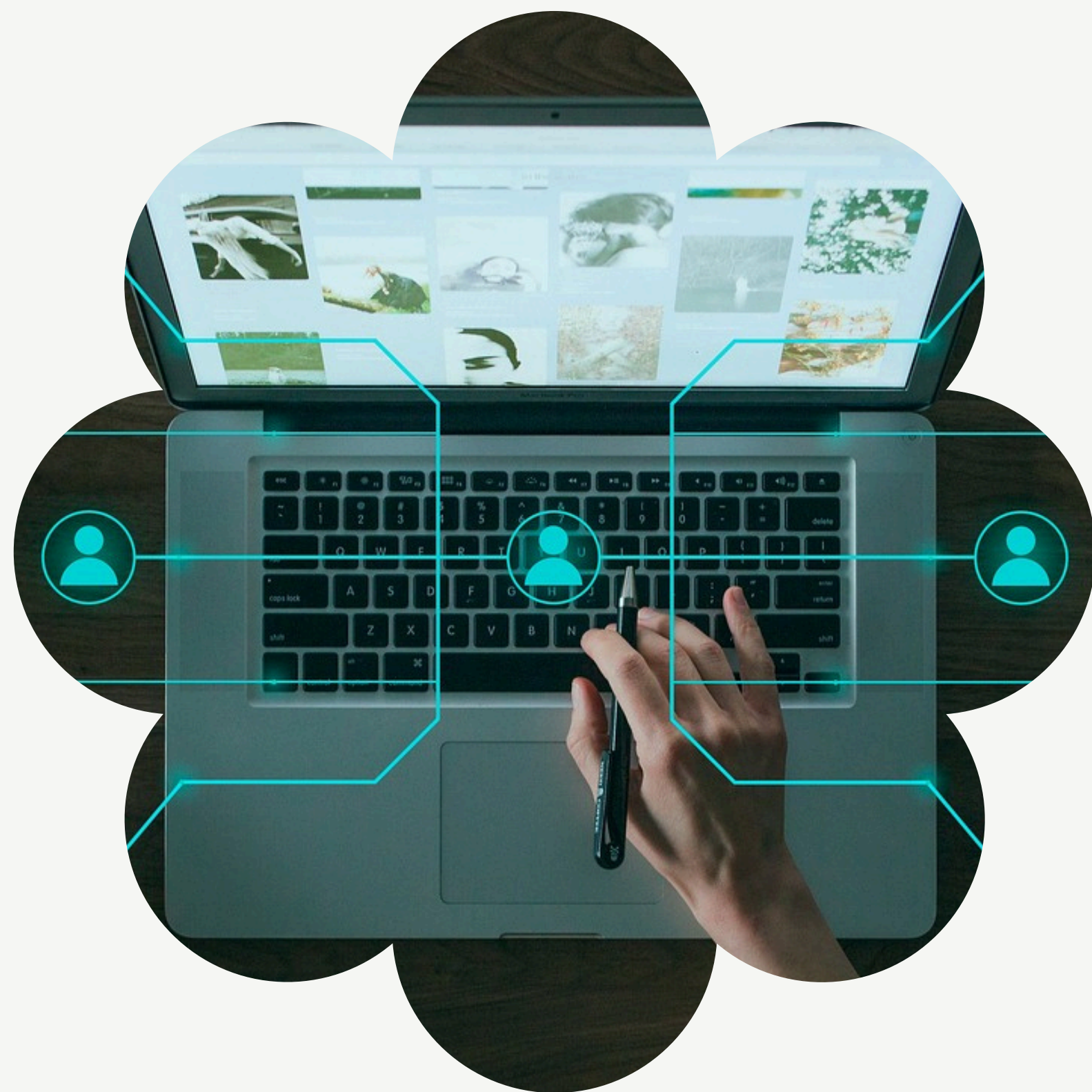
Cuando las empresas entablan relaciones comerciales exclusivamente con otras empresas, siguen el llamado enfoque B2B, es la abreviatura de Business-to-Business y puede traducirse como “de empresa a empresa”. Aquí, los servicios y productos se venden de una empresa a otra.

También hay empresas que se dirigen a ambos grupos objetivo al mismo tiempo. Un hotel con salas de reuniones, por ejemplo, atrae tanto a viajeros privados como a clientes corporativos. Un editor independiente puede trabajar para editoriales y agencias de relaciones públicas, así como para estudiantes cuyas tesis edita.

Un supermercado clásico se clasificaría como sector B2C, mientras que un mercado mayorista, donde compran especialmente restaurantes y empresas de catering, se clasificaría como sector B2B.

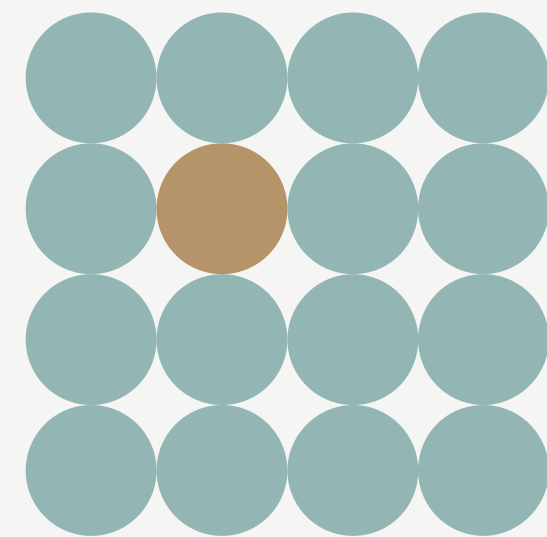


Business to Business



A medida que avanza la digitalización, la comunicación electrónica entre empresas ha progresado en los últimos años. Ahora es mucho más que una mera comunicación por correo electrónico o Skype. Por lo tanto, nos esforzamos por una red cada vez más fuerte entre sí e incluimos una amplia variedad de procesos comerciales.

Conclusión: cuando se trata de estrategia, marketing y comunicación, offline y online para su empresa B2B, entonces nosotros, como agencia de marketing, no somos diferentes de las agencias de publicidad tradicionales. Pero ciertamente más fuerte que cualquier otra persona.



Business Development

¿Qué es un Business Developer?

El objetivo del Business Developer (BD - en castellano, desarrollo de mercado.) es encontrar y evaluar nuevos negocios que aporten beneficio a la empresa. Centrado en el desarrollo de negocio se comporta como un empresario, al servicio de los departamentos de la organización.

El Business Developer o director de desarrollo de negocio es el profesional que desarrolla el plan de negocio de la empresa encontrando y evaluando oportunidades de beneficio financiero y crecimiento para la organización siguiendo los plazos establecidos. Tiene un perfil entre lo comercial, lo estratégico y lo marketiniano y es uno de los perfiles más cotizados por las grandes empresas.

Business Development

Tareas de un Business Developer:

La tarea principal de un Business Developer es encontrar herramientas de crecimiento que ayuden a la empresa a expandirse. La mayor parte del tiempo, esto se traduce en estudiar nuevos mercados a fin de captar clientes, que intenta atraer por medio del análisis de sus problemáticas para así generar valor a largo plazo. Para llevar a cabo esta tarea, el Business Developer debe reunirse con los clientes potenciales y presentar (o “vender”) su servicio o producto, para luego hacerles una propuesta comercial y, finalmente, cerrar un contrato.

Aunque el Business Developer a menudo se centra en un sector concreto, en el que encontrar y ponerse en contacto con los clientes potenciales e interlocutores pertinentes, también debe permanecer atento a otras oportunidades de crecimiento (por ejemplo, relativas a la comunicación o a nuevos socios potenciales). Este trabajo de observación es primordial para encontrar y ofrecer soluciones de crecimiento que vayan más allá de la simple adquisición de clientes.



Nuestros Servicios

A través de nuestra excelente red y nuestras asociaciones con fabricantes y proveedores altamente calificados en Europa, nosotros, como empresa comercial, ofrecemos la interfaz de acceso muy rápido a varios productos, lo que le ahorra tiempo y dinero.

Nos hemos consolidado como una agencia comercial que se ha consolidado como intermediario entre los productores / fabricantes de marcas y la comercialización de productos. Solucionamos de modo competente y flexible sus necesidades en los distintos ámbitos.

Nuestra labor va desde negociar y firmar contratos, gestionar agendas, conseguir nuevas oportunidades profesionales ofertas hasta el consabido networking



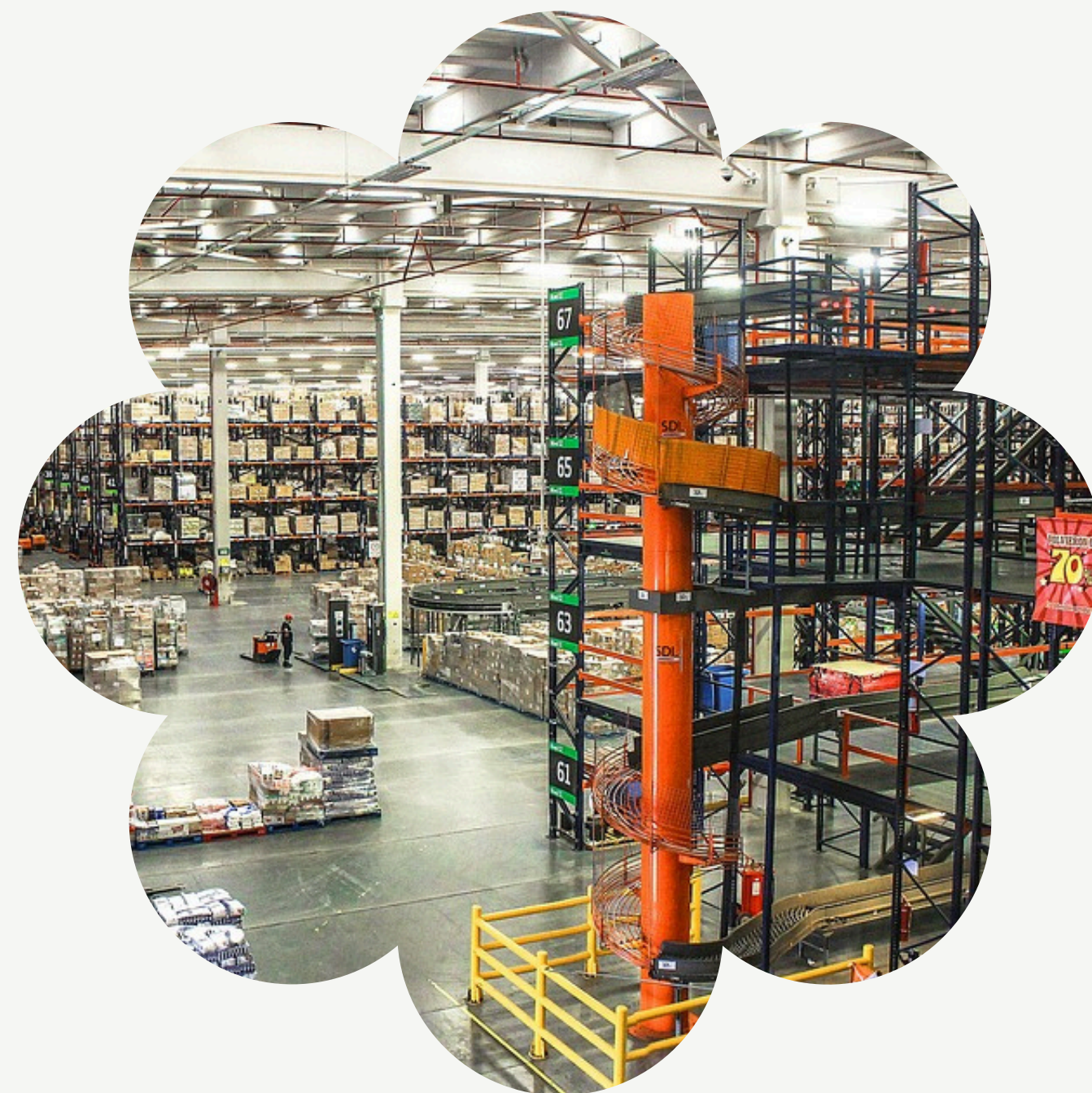
Nuestros Servicios

Nuestros Servicios

- Soporte en ventas y adquisición, presentación y cálculo de productos, estrategia de negociación, preparación y gestión de discusiones
- Optimizar y configurar sus productos en diversas plataformas, optimización SEO, publicidad de sus productos
- Ajustar y optimizar la tienda online, traducción de la tienda online e instrucciones / fichas técnicas

Distribución • Crear Red Comercial

- Crear, Dirigir y Coordinar con sus productos una Red Comercial
- Dotar de la Documentación (Catálogos, PDF, Muestras...) necesaria para la venta
- Presentación de Empresa
- Establecer objetivos de ventas
- Realizar seguimiento de ofertas, visitas, gestión de Raports
- Final de mes envío de Seguidimientos y Gestión de Raports
- Visitas si es necesario para cerrar acuerdos con grandes cuentas



Nuestros Servicios

Nuestro Enfoque

- Preséntenos su producto
- Danos información sobre su producto
- El historial del producto y los canales de venta actuales son importantes para nosotros
- Comprobaremos su solicitud
- Estudiamos su producto y examinamos los primeros posibles socios de ventas
- Incrementa sus ventas
- Después de comprobar, NOSOTROS nos aseguraremos de que su producto esté en los mercados correspondientes o su oferta está representada en línea



Nuestros Funciones

- Cuidar los intereses de la empresa
- Comunicarse con los clientes
- Contactar a los clientes por teléfono
- Emplear capacidades de comunicación técnica
- Garantizar el cumplimiento de la normativa de compra y contrataciones
- Garantizar el cumplimiento de requisitos legales
- Responder a consultas de clientes
- Responder a solicitudes de presupuesto

Clientes Potenciales

- Arquitectos
- Integradores Sistemas Multimedia & Domótica
- Decoradores
- Interioristas
- Home Cinema Instaladores
- Hoteles
- Instaladores Automatismo
- Franquicias
- Ingenierías
- Ayuntamientos



Zonas Activas, de Trabajo

- Alemania, Austria & Suiza (Zona de habla Alemana D-A-CH)
- España & Portugal (Península)
- América del Sur y Central

Condiciones Económicas

- La retribución mensual será dividida en dos partes
- Retribución Mensual fija
- Retribución por venta a comisión
- Ambas Pagada mensualmente, por transferencia bancaria
- La factura emitida el día 25 y pagada el último día de cada mes



Jose Fernandez Terrones

José Fernández Terrones



www.fernandez-terrones.com



info@fernandez-terrones.com



Mühlenstraße 24, DE-33098 Paderborn
Avda. Pablo Picasso 17, ES-18006 Granada



+34 655 539999
+49 1520 9655570

