



EN LA FERRETERÍA INDUSTRIAL DE JOFEMESA, EL CLIENTE PUEDE ENCONTRAR DE TODO, Y CUANDO HABLO DE TODO, QUIERO DECIR TODO

Ferretería industrial



Joaquín Fernández

Consejero Delegado de Jofemesa

Jofemesa abre una ferretería industrial en Madrid

Jofemesa, alquilador de plataformas y maquinaria, ha dado un paso más en el servicio a sus clientes, con la apertura de una ferretería industrial en Móstoles. En unas impresionantes naves de 2000 m², ha montado una ferretería industrial para dar servicio a Madrid. Desde carteles, pasando por vallas, materiales de construcción, lvc, maderas, y todo tipo de equipos que se puedan necesitar en la obra, hasta papel higiénico, no falta ni la caseta para el perro de la obra.

La idea es clara, convertirse en proveedor global para sus clientes y que acudan a ellos para cualquier tipo de necesidad que tenga el cliente, desde tornillos, hasta plataformas o maquinaria de obra pública. El objetivo que se han marcado es que los clientes cuando piensen en Jofemesa, sea su ventanilla única donde pueden conseguirlo todo.

Joaquín Fernández, Consejero Delegado de Jofemesa, tiene especial ilusión por este proyecto, ya que es un paso para estar todavía más cerca del cliente y demostrar que su frase de "El servicio en nuestro ADN" es más que una frase tatuada en la pared.

Comienza este proyecto con un gran equipo, con gran experiencia en el mundo de la ferretería industrial. Eva Amelín, directora comercial de la División de Ferretería de Jofemesa, derrocha energía e ilusión. Le acompaña un gran equipo comprometido con el proyecto. Un

LA IDEA ES CLARA, CONVERTIRSE EN PROVEEDOR GLOBAL PARA SUS CLIENTES Y QUE ACUDAN A ELLOS PARA CUALQUIER TIPO DE NECESIDAD QUE TENGA EL CLIENTE, DESDE TORNILLOS, HASTA PLATAFORMAS O MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA. EL OBJETIVO QUE SE HAN MARCADO ES QUE LOS CLIENTES CUANDO PIENSEN EN JOFEMESA, SEA SU VENTANILLA ÚNICA DONDE PUEDEN CONSEGUIRLO TODO.

equipo que en sólo el primer mes ha hecho unas cifras envidiables.

Hemos entrevistado al Consejero Delegado de Jofemesa, Joaquín Fernández, que nos ha dado una visión más general de este proyecto que ya es una realidad y del que se siente especialmente orgulloso:

Mov.- ¿Por qué Jofemesa se embarca en un proyecto de este tipo, siendo un alquilador que es referente y con un crecimiento muy considerable en los últimos 3 años?
Sr. Fernández.- Jofemesa comienza esta ferretería industrial porque el objetivo de la empresa desde el principio es dar todo tipo de servicio en la Comunidad de Madrid. La

idea es no sólo ser una empresa de alquiler de un determinado producto, sino ser multiproducto. Primero comenzamos alquilando equipos de elevación, tanto carretillas como plataformas elevadoras, y después dimos el salto a todo tipo de maquinaria generalista, cualquier tipo de máquina que se demande en la obra, de ahí nos empezaron a demandar vallas y más equipos, y lo único que nos faltaba para poner la guinda al pastel era dar un servicio de ferretería industrial para que el cliente tenga una ventanilla única. Así cuando el cliente llama a Jofemesa, puede tener cualquier equipo que demande excepto grúas autopropulsadas, el resto se lo servimos desde cualquiera de las delegaciones de Madrid y desde esta ferretería para que le llegue todo al día siguiente.

Mov.- ¿Se aprovechan muchas sinergias en ambos negocios?

Sr. Fernández.- Sin duda, de hecho un negocio trae otro, se complementan perfectamente, incluso el tema de la formación lo hemos implementado en Móstoles, con la incorporación de Jesús Retuerta, que va a estar dando formación desde aquí a los clientes, y a todas las obras que lo necesiten.



Mov.- ¿Con cuántos metros contáis en estas instalaciones?

Sr. Fernández.- La nave son 2000 m², de los cuales 1400 m² son estanterías hasta el techo, lo que significa que contamos con 8000 m² de almacén para todo tipo de materiales, productos y enseres que se puedan demandar en la obra.

Mov.- ¿Qué tipo de materiales ofrecéis en la ferretería?

Sr. Fernández.- La oferta que tenemos es total, todo lo que el cliente puede necesitar en una obra lo tenemos, y si no lo tenemos, se le consigue. Entre maquinaria y ferretería podemos cubrir el 80% de las necesidades del cliente. En la ferretería industrial de Jofemesa, el cliente puede encontrar de todo, y cuando hablo de todo, quiero decir todo. Si el cliente necesita un aislamiento especial, se lo conseguimos, si necesita eslingas, las tiene, si requiere un cableado especial, se le consigue. Siempre he tenido claro que en los

LA NAVE SON 2000 M², DE LOS CUALES 1400 M² SON ESTANERÍAS HASTA EL TECHO, LO QUE SIGNIFICA QUE CONTAMOS CON 8000 M² DE ALMACÉN PARA TODO TIPO DE MATERIALES, PRODUCTOS Y ENSERES QUE SE PUEDAN DEMANDAR EN LA OBRA.

clientes muchas veces se entra por precio, pero consolidas esa relación por el servicio, y eso es Jofemesa, SERVICIO.

Mov.- ¿El cliente viene a la ferretería o se le sirve en obra?

Sr. Fernández.- Nosotros llevamos el material a la obra. Si realiza el pedido antes de las 6 de la tarde, antes de mediodía del día siguiente tiene todo su pedido servido. Contamos con vehículos ligeros para que puedan entrar por cualquier calle para repartir todos los pedidos.

Mov.- ¿Cuánto personal tenéis trabajando en la ferretería?

Sr. Fernández.- En la actualidad hay 7 personas, todas con gran experiencia en este sector, conocen el mercado, conocen los clientes y saben lo que se necesita. A medidas que crezcamos, iremos incorporando nuevo personal.



Mov.- ¿Tenéis una parte que habéis dedicado a exposición y venta de herramientas?

Sr. Fernández.- Sí, trabajamos con primeras marcas como Husqvarna o Makita. Tenemos un corner de exposición, donde los clientes pueden venir a ver los equipos. Tenemos también productos con líneas más económicas para cubrir todas las necesidades, pero la idea es tener absolutamente todo lo que una empresa o particular pueda necesitar en una obra. Estamos de 8 a 18 horas ininterrumpidamente para los clientes.

Mov.- Lleváis poco tiempo pero ya se ve un flujo de material importante y muchas llamadas y movimiento, ¿ha sido difícil el comienzo y convencer a los clientes?



Sr. Fernández.- Al final date cuenta que los clientes en muchas ocasiones son los mismos, lo que estamos haciendo ahora es dar a conocer este nuevo servicio de Jofemesa.

Mov.- Siempre ligáis Jofemesa al lema, "Servicio en nuestro ADN", ¿en qué manera se refleja este servicio en la ferretería industrial?

Sr. Fernández.- Lo primero que hicimos al abrir la ferretería fue traer 3 vehículos especiales para repartir todo tipo de material de forma rápida. Normalmente las empresas comienzan por el material, pero nosotros quisimos traer primero los vehículos y de ahí empezar a llenar la nave.

HAY UNA PERFECTA COORDINACIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS DE LOGÍSTICA, ALMACÉN, CONDUCTORES Y OFICINA, PRECISAMENTE PARA QUE EL CLIENTE SIENTA QUE EL SERVICIO ES EXCELENTE.

Hay una perfecta coordinación de los departamentos de logística, almacén, conductores y oficina, precisamente para que el cliente sienta que el servicio es excelente.

Mov.- En una ferretería industrial, ¿el precio lo marca los clientes?

Sr. Fernández.- Puede marcarlos, pero normalmente no, porque el precio lo marca el mercado. Lo que prima es el servicio. Si tú eres capaz de que el cliente esté contento, siempre volverá.

Mov.- Respecto a los clientes, ¿cuál ha sido su feedback frente a este proyecto nuevo de Jofemesa?

Sr. Fernández.- Muy bueno, la verdad. En Madrid hay otras empresas, pero están acomodadas, en el sentido de que no cuidan al cliente, y eso es lo primero que cuidamos nosotros, buena atención y buen servicio. Como he comentado, desde el primer día están saliendo pedidos, estoy realmente orgulloso del equipo que tengo, es un valor añadido que nos hace únicos, tanto en la ferretería como en el alquiler.

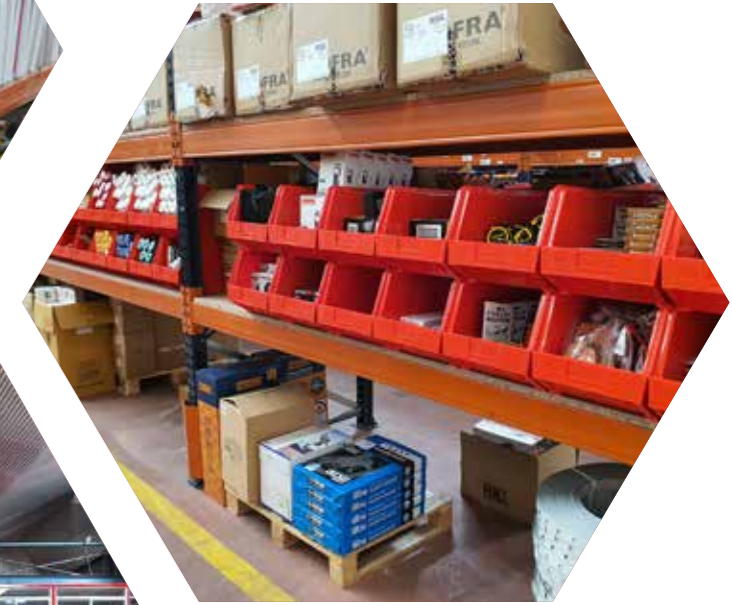
Mov.- ¿Para qué tipo de clientes está pensada la ferretería?

Sr. Fernández.- Nuestros clientes van desde grandes constructoras a empresas de construcción pequeñas e incluso particulares.



LA OFERTA QUE TENEMOS ES TOTAL, TODO LO QUE EL CLIENTE PUEDE NECESITAR EN UNA OBRA LO TENEMOS, Y SI NO LO TENEMOS, SE LE CONSIGUE. ENTRE MAQUINARIA Y FERRETERÍA PODEMOS CUBRIR EL 80% DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

NOSOTROS LLEVAMOS EL MATERIAL A LA OBRA. SI REALIZA EL PEDIDO ANTES DE LAS 6 DE LA TARDE, ANTES DE MEDIODÍA DEL DÍA SIGUIENTE TIENE TODO SU PEDIDO SERVIDO



Mov.- ¿Cuál ha sido el mayor desafío con el que se han encontrado a la hora de poner en marcha la ferretería?

Sr. Fernández.- Tengo que reconocer que este proyecto, más que desafíos con los que nos hemos encontrado, ha supuesto una oportunidad y un descubrimiento para todo el equipo de Jofemesa. Teníamos claro que si hacíamos algo, el servicio tenía que ser una prioridad. Se nos presentó la oportunidad, contratamos a un equipo de profesionales que cada uno en su departamento aporta lo mejor de sí mismos, y para el equipo completo tanto de alquiler como de la ferretería ha supuesto aprovechar las sinergias que comparten los dos sectores y una posibilidad real de seguir creciendo y seguir dando a Madrid lo que se merece, lo mejor. Entramos en una obra con maquinaria nueva y les ofrecemos la posibilidad de ser su ventanilla única para suministros industriales, yo diría que pocas empresas pueden hacer eso.

Este proyecto se ha puesto en marcha gracias a las personas que forman este equipo de Jofemesa. Nunca me cansaré de dar las gracias a todo mi equipo por ofrecer a sus clientes lo mejor de sí mismos. Somos invencibles, y luchamos por dar a nuestros clientes siempre lo mejor.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría mandar a vuestros clientes actuales y potenciales?

Sr. Fernández.- Primero un mensaje de agradecimiento. Darles las gracias por recibirnos siempre bien y por dejarnos hacer lo que más nos gusta, que es trabajar. Decirles que estamos aquí por y para ellos. Darles las gracias por dejarnos demostrarles que la palabra "Servicio" nos la ganamos a pulso cada día que trabajamos para ellos, y sobre todo, darles las gracias por confiar en Jofemesa para que les aporte valor a su empresa.

CONTAMOS CON VEHÍCULOS LIGEROS PARA QUE PUEDAN ENTRAR POR CUALQUIER CALLE PARA REPARTIR TODOS LOS PEDIDOS.



**Eva Amelín,
Directora Comercial
de la División de
Ferretería de Jofemesa**



INCLUSO EL TEMA DE LA FORMACIÓN LO HEMOS IMPLEMENTADO EN MÓSTOLES, CON LA INCORPORACIÓN DE JESÚS RETUERTA, QUE VA A ESTAR DANDO FORMACIÓN DESDE AQUÍ A LOS CLIENTES, Y A TODAS LAS OBRAS QUE LO NECESITEN.

“ La respuesta de nuestros clientes nos impulsa a seguir creciendo con más ilusión. Este proyecto nace sabiendo cuáles son las necesidades de los clientes y por ello todo el equipo se vuelca para que cada día los clientes sepan que estamos a su lado y somos su punto de referencia en ferretería industrial. Me gustaría dar las gracias a los clientes que ponen su confianza en nosotros. Para aquellos con los que todavía no trabajamos, decirles que si nos dejan demostrarles lo que nuestro equipo puede hacer por ellos, no les defraudaremos. Jofemesa es servicio. ”

Eva Amelín

