



“Ofrecemos una solución global que integra todos los productos del sector”

Megasur es una empresa mayorista del sector tecnológico y un fabricante de productos informáticos que crece en tiempos de crisis. A su amplio catálogo se suma la apuesta por una continua actualización que le permite ofrecer todas las gamas de productos disponibles en el mercado.

Más de 20 años de experiencia avalan a Megasur, una empresa mayorista del sector informático que cuenta con una larga trayectoria dentro del canal de distribución. “Nuestra filosofía es la de satisfacer plenamente a los clientes, algo que pasa por ofrecerles buenas condiciones en cuanto al control de precios, calidad de producto y asistencia al cliente.

Todo ello nos ha consolidado con el paso de los años”, afirma Eduardo Martínez, director general de Megasur. Fundada en 1986 con sede en Granada, en su origen tenía una cobertura de ámbito local. El binomio calidad-buen precio la ayudó a consolidarse en pocos años como una de las principales compañías del canal de la distribución informática en toda Andalucía. A partir de entonces, su crecimiento ha sido

exponencial: no sólo abarca ya todo el territorio español, sino que también ha logrado abrir las fronteras y realizar ope-

“

Nuestro catálogo crece de forma permanente, incorporando las últimas novedades que surgen en el sector pero guardando siempre los criterios más exigentes de calidad

”

raciones de exportación e importación con firmas de otros países de Europa. Actualmente, cuenta con una plantilla de 120 profesionales que se estructuran de manera interna en base a 8 departamentos jerarquizados (comercial, almacén y logística, compras, administración, servicio técnico, fabricación y montaje de equipos, publicidad y marketing) e

interconectados para lograr una gran coordinación de todas sus actividades. “De esta manera, agilizamos cualquier trámite ofreciendo al cliente un servicio óptimo”, apunta Martínez.

Además, en 1998 la empresa se diversificó hacia el mercado de los fabricantes, creando la marca Phoenix Technologies, que le permite ofrecer productos informáticos de diseño atractivo y que apuesta por ofrecer calidad a un

precio competitivo. Su portafolio abarca desde los ordenadores de sobremesa y portátiles hasta los altavoces, ratones



y teclados. "Aunque, sin duda, el factor diferenciador de Phoenix es la personalización que ofrece al cliente, ya que le da la posibilidad de seleccionar cuáles son los componentes que prefiere que lleven sus máquinas".

Catálogo en continua mejora

La posición de la empresa es la de un mayorista integral: "Resulta complicado delimitar la gama de dispositivos informáticos que ofrecemos ya que disponemos de más de 2.500 referencias en stock permanente. Nuestro fin es dar a los clientes una solución global con todos los productos que conforman la actualidad del sector", asegura Martínez. Para lograrlo, la firma entabla un trato directo y sin intermediarios con los principales fabricantes, garantizando así a nuestros partners que el producto que le va a llegar es de primera calidad. "Además, nuestro catálogo crece de forma permanente, incorporando las últimas novedades que surgen en el sector pero guardando siempre los criterios más exigentes de calidad". A esta oferta, Megasur añade un asesoramiento técnico y comercial que permite al cliente

aprovecharse del conocimiento que atesoran los expertos que trabajan para la empresa.

Gracias a todo ello, la marca ha logrado granjearse la confianza de hasta 8.000 clientes, a los que divide en dos departamentos principales: corporate y retailers. "Es cierto que contamos con un área que se especializa en grandes cuentas, si bien es cierto que la mayor parte de los partners son distribuidores de informática, grandes, medianas y pequeñas empresas", explica el director de Megasur. Fruto de ello, la empresa ha sido capaz de crecer en tiempos de crisis, reforzando acuerdos y alianzas con nuevos fabricantes a lo largo de 2008, un año en el que el crecimiento ha sido el mismo que en los anteriores ejercicios y que, además, ha servido para engordar la cartera de clientes. 2009 se presenta, además, como un año esperanzador ya que será el momento en que se materializará el crecimiento con el traslado a unas nuevas instalaciones. Se trata del polígono de Escúzar en Granada, con una superficie total de 15.000 metros cuadrados, aproximadamente el triple del espacio actual. El departamento que

se beneficiará más de esta ampliación de los espacios será el de almacén y la logística, ya que se verá sustancialmente implementado con un sistema de robotización pionero en el sector.

Una web eficaz

Otra de las claves del éxito de la empresa se puede encontrar en el servicio online que presta a los clientes. "Consideramos que nuestra página web constituye un refuerzo perfecto para el completo servicio que presentamos, ya que en ella ofrecemos 24 horas al día en tiempo real la información relativa a todos los productos, pudiendo ver el stock y el precio exacto", afirma Martínez. En ella, también es posible obtener datos acerca de cualquier novedad así como de las mejores ofertas, a través de un sistema de búsqueda intuitivo que facilita encontrar el producto que se desee.

Megasur

Eduardo Martínez, director general
Polígono Tec. Ogijares. Calle A Nave 16
18151 Ogijares. Granada (España)
958 50 90 13
www.megasur.es

