



Fernando Noriega
Director de la Empresa Olva Courier

“LAS EMPRESAS
BUSCAMOS
RELACIONES DE
LARGO PLAZO
EN LA QUE AMBOS
NEGOCIOS CREZCAN
DE LA MANO”

¿Hace cuánto tiempo decidieron trabajar con Americatel y que los llevó tomar la decisión?

Hace 11 años encontramos en Americatel la infraestructura y personal calificado para atender nuestras solicitudes y necesidades.

¿Qué tan importante considera Ud. que es la relación comercial para el desarrollo del negocio?

Es fundamental, ya que las empresas buscamos relaciones de largo plazo en las que ambos negocios crezcan de la mano, logrando así un partnership. No es sólo cerrar una venta es trabajar en equipo y Americatel nos dá ese respaldo con una excelente calidad de servicio. Brindándonos asesorías en todo aspecto, cambios en infraestructura tecnológica, tendencias, consumidores, entre otros.

¿Cuáles son los principales atributos que valoran de nuestro servicio para la continuidad de sus procesos y/o negocios?

Lo que valoramos son el tiempo y la capacidad de

respuesta oportuna que nos permiten brindar rápidas soluciones a nuestros clientes. Las visitas periódicas que realizan para el mantenimiento de cuenta, no sólo ante alguna contingencia o gestión de venta, son clave para nosotros. Sin esta agilidad de respuesta tendríamos que dejar de operar en nuestras 24 agencias. Sumado a ello, la comunicación directa con nuestro ejecutivo y Service Manager, sin niveles de escalamiento o burocracia, refleja un buen trabajo en equipo, involucramiento y compromiso como empresa.

¿Cuáles son las expectativas de crecimiento en los próximos años ?

Para Olva, es fundamental aplicar la estrategia de desarrollo y penetración de mercados, así como nuevos productos, por lo que esperamos una fuerte expansión. Acabamos de inaugurar 4 agencias con las que completamos 24 a nivel nacional. Este año esperamos crecer en un 15% a pesar de que el año pasado fue difícil por el fenómeno del niño.