

Breville

Con Breville, este otoño las tostadas como nos gustan

Breville, la nueva marca de JCS, crea productos inteligentes que no sólo hacen divertido el día a día sino que dejan más tiempo libre para disfrutar de las aficiones

Con su diseño intuitivo y su tecnología, Breville convierte lo habitual en extraordinario, garantizando la calidad de un servicio Premium. En Breville nuestros productos piensan por ti.

Hacerse una tostada parece una tarea sencilla, pero el quiz de la cuestión está en saber cuándo está lista nuestra tostada. ¿Más o menos hechas? Ya no es un problema. Breville ha desarrollado el sistema lift&look (levanta y mira), para que -sin que el tostador detenga su ciclo- sea posible comprobar el estado de la tostada y disfrutarla a gusto del consumidor.

BREVILLE PRESENTA SU NUEVA COLECCIÓN DE TOSTADORES

Consciente de la importancia que tiene el desayuno en España, Breville ha lanzado 3 modelos de tostadores con diseños exclusivos y elegantes acabados metálicos a juego con las cocinas más modernas: el VTT505X, VTT506X y el VTT519X comparten características comunes como el control variable de tostado, la función para descongelar o recalentar, indicadores luminosos de estado, las ranuras ajustables a diferentes tipos de pan y grosores, botón de cancelar para parar la acción en cualquier momento y la bandeja recogemigas extraíble para una mejor limpieza.

Por otra parte, aunque comparten un sofisticado acabado en acero pulido se diferencian en cuanto a capacidad: el VTT505X está preparado para 2 rebanadas de pan mientras que el VTT506X puede albergar 4 rebanadas de pan o 2 extralargas.



TOSTADOR BREVILLE VTT505X



TOSTADOR BREVILLE VTT519X



TOSTADOR BREVILLE VTT506X

En cuanto al modelo VTT519X de la línea Ópula -la joya de la colección- presenta un acabado de alta calidad con pintura nacarada mate color blanco y dispone, además, de un soporte para calentar bollería.

Este otoño no renuncies a tus tostadas con Breville y disfruta del desayuno más saludable.

PVPR VTT505X ... 35 €
PVPR VTT506X ... 49 €
PVPR VTT519X ... 45 €

PRODUCTOS
QUE DAN
NEGOCIO

ENTREVISTA

José María García / Director Comercial de Esprinet Iberica S.L.



José María García
Director Comercial de Esprinet Iberica S.L.

“Esprinet es una compañía en continuo movimiento, en cuanto al desarrollo de proyectos con fabricantes y con clientes...”

“Desde Esprinet ofrecemos a los clientes la información completa de los productos, las fichas de producto, espacios especiales en nuestra web que apoyan la búsqueda de los productos que necesitan sus clientes. El mercado de electrodomésticos a la larga no difiere tanto del resto de negocios, por eso nos centramos sobre todo en la parte de producto para poder ofrecer a cada cliente lo que necesita”, afirma José María García, Director Comercial de Esprinet Iberica. Conozcamos más aspectos y estrategias que está siguiendo la compañía.

¿Qué magnitudes y estructura tiene su empresa en España?

Seguimos posicionados entre los 3 principales mayoristas de informática y electrónica de consumo en el mercado ibérico. En los tiempos que corren es muy difícil mantenerse e incluso seguir creciendo y desarrollando nuevos proyectos.

Contamos con una estructura muy sólida, formada por 250 personas. La gran mayoría están en Zaragoza pero contamos con una red de comerciales externos repartidos por toda la geografía española.

Cada departamento, tanto back como front office, tiene unas funciones muy definidas en cuanto a la relación con clientes, proveedores y gestión interna, una estructura tan horizontal nos da muchísima agilidad en el día a día.

¿Qué destacaría de su compañía?, ¿cuál es la misión y los valores corporativos que defiende Esprinet?

Esprinet es una compañía en continuo movimiento, en cuanto al desarrollo de proyectos con fabricantes y con clientes, siempre en continua búsqueda para ofrecer soluciones que nos permitan mejorar el negocio, tanto a nosotros como a nuestros partners.

Nuestra misión llegar a ser el mejor mayorista IT en cada mercado objetivo, asegurando a los accionistas retornos de su inversión por encima de la media. Estos retornos se consiguen gracias a una gestión de clientes y proveedores, precisa, seria, honesta, ágil y fidedigna. También por el óptimo uso de las habilidades de nuestro equipo humano y de sus capacidades de innovación.

Nuestros valores corporativos:

- Búsqueda de la Excelencia
- Orientados a Resultados
- Seriedad en la actuación
- El Poder del Equipo
- Innovación

¿Qué ventajas competitivas ofrecen a sus clientes? ¿Por qué la distribución de electrodomésticos debe apostar por Esprinet?

El mercado tiende a una convergencia de mercados dónde, por ejemplo, las grandes superficies han comenzado a vender informática, electrónica de consumo, pequeños y grandes electrodomésticos,

"Esprinet conoce los clientes y sus necesidades, ha desarrollado una estrategia enfocada a esta tipología de productos, una unidad de negocio especializada para ofrecer la mejor oferta de producto y todas las herramientas necesarias para su venta..."

incluso telefonía u otras categorías de producto que hasta el momento se vendían sólo en tiendas especializadas. Incluso las tiendas especializadas, centradas en una categoría de producto como puede ser el pequeño electrodoméstico ahora venden portátiles o tablets de consumo.

Esprinet conoce los clientes y sus necesidades, ha desarrollado una estrategia enfocada a esta tipología de productos, una unidad de negocio especializada para ofrecer la mejor oferta de producto y todas las herramientas necesarias para su venta. Ofrecemos un catálogo completo de fabricantes y referencias para cubrir todas las necesidades del cliente, y somos un partner de confianza.

De cara a la coyuntura, ¿qué se está haciendo desde su compañía para reactivar las ventas?

Se están llevando a cabo numerosas campañas con fabricantes, así como programas con los clientes para poder buscar la forma de reactivar ventas, y de seguir fortaleciendo su confianza en nosotros.

El precio ahora mismo tiene mucho peso en la toma de decisiones y muchas veces no es tan sencillo como acceder a la rebaja del precio, por lo que hay que ofrecer servicios y beneficios adicionales para que nos vean



como proveedor y aliado. En eso estamos trabajando desde Esprinet, en conseguir que el cliente vea en nosotros un aliado de su negocio con soluciones y herramientas hechas para vender.

Desde el punto de vista de la formación, ¿considera que la distribución de electrodomésticos prescribe bien sus productos?, ¿qué se está haciendo desde Esprinet por la formación del distribuidor?

Nuestra entrada en el mercado de electrodomésticos se produjo hace apenas un año y todos los comienzos necesitan una atención especial.

Desde Esprinet ofrecemos a los clientes la información completa de los productos, las fichas de producto, espacios especiales en

nuestra web que apoyan la búsqueda de los productos que necesitan sus clientes. El mercado de electrodomésticos a la larga no difiere tanto del resto de negocios, por eso nos centramos sobre todo en la parte de producto para poder ofrecer a cada cliente lo que necesita.

Y por último, ¿conoceremos nuevos lanzamientos de aquí a final de año?

De aquí a final de año, se presentarán novedades de producto, pero serán los fabricantes quienes se encarguen de comunicarlo. De cara a la campaña de Navidad seguro que se lanzan productos muy interesantes.



Escanea este código QR y descubre 50 ventajas más



SÍGUENOS EN

