



alea**cc**cion

la clave del éxito
para la pyme del metal

alea**cc**cion

Centro de Servicios Júndiz
Paduleta, 55 · 01015 Vitoria-Gasteiz

www.aleaccion.es
info@aleaccion.es
T. 945 22 27 62

vadilloasesores
grupo

¿Qué es ALEACCIÓN?

La primera alianza estratégica entre profesionales y empresas con el fin de realizar una actividad de consultoría única por su alto grado de especialización en la pyme del metal.

ALEACCIÓN es un proyecto del Grupo Vadillo Asesores dentro de su filosofía de especialización en sectores concretos de actividad mediante la estrategia de alianzas.



alea**cción**

Te ayudamos a...

- Mejorar la relación comercial con tus clientes actuales.
- Acceder a nuevos mercados de subcontratación a escala internacional.
- Establecer un plan comercial que te garantice la captación sistemática de clientes rentables en el mercado internacional.
- Realizar un análisis de costes detallado de procesos y actividades en tu empresa.
- Optimizar el rendimiento de los equipos de trabajo mediante una gestión de personas enfocada a la motivación y al compromiso.
- Mejorar los procesos internos de gestión para ganar eficacia y orientar tu empresa a lo que requieren los nuevos tiempos.
- Realizar una sucesión adecuada y que prepare a la nueva generación a ser competitiva en el entorno actual de la pyme del metal.
- Realizar una valoración adecuada de tu empresa en caso de venta y ayudarte en este proceso.
- Y en todos aquellos procesos que mejoren la estrategia y el desarrollo de tu empresa.

Podemos ayudarte porque...

- Porque somos un equipo de personas especializado en el sector del metal y la pyme del metal.
- Porque poseemos los conocimientos técnicos y de mercado suficientes.
- Porque conocemos muy bien la problemática de la empresa familiar.
- Porque tenemos la metodología, experiencia y estabilidad de un grupo empresarial con más de 50 años en el mercado.

Déjate ayudar por nosotros si...

- Te preocupa la estabilidad de los trabajos de subcontratación que realizas a tu mejor cliente.
- Ves cómo los márgenes de tus trabajos de subcontratación son cada vez menores.
- Crees que la imagen de tu empresa debería mejorar de cara a tus clientes, proveedores o entidades financieras.
- Piensas que tu sistemática de captación de nuevos clientes en mercados locales o internacionales es insuficiente.
- Dudas sobre la continuidad de tu negocio ante un relevo generacional.
- Tus reflexiones te llevan a pensar que tu empresa puede estar perdiendo competitividad.

