

Víctor Modesto

Director Comercial y Marketing de BCS Consultores

BCS es una consultora de negocio que apoya a sus clientes en el Diseño e Implementación de Estrategias Sólidas de Marketing Online y Offline, proporcionándoles herramientas de gestión de la información que les ayuden a tomar decisiones de negocio; integrando imagen de producto y marca en todo el proceso y orientando cada acción hacia aquello en lo que son especialistas: Generar negocio para sus clientes. Todo ello soportado por sus valores; Pasión por su trabajo, Transparencia en la información que transmiten a su cliente, Profesionalidad entendida como esfuerzo constante de mejora y Responsabilidad con los compromisos adquiridos con sus clientes.



www.bcsconsultoresdenegocio.com

twitter: @BcsConsultoria

www.facebook.com/BCSconsultoresdenegocio

En menos de 3 años BCS ha subido como la espuma creando 22 puestos de trabajo, ¿cuáles son las claves de este éxito?

1.- El portfolio de productos y servicios de la compañía nos permite diferenciarnos de cualquier otra consultora que esté operando en el mercado publicitario regional. Competimos con agencias de marketing online que ofrecen Webs, posicionamiento etc. También operan agencias de publicidad tradicionales que diseñan e implementan campañas, y encontramos agencias de marketing tradicional. Pero hasta donde yo sé no existe una agencia que ofrezca un asesoramiento de negocio 360º especialmente diseñado para PYMES.

2.- El proceso comercial de la compañía. Disponemos de un CRM a medida que ha sido desarrollado con recursos propios y que nos permite detectar en qué fase del proceso comercial se están produciendo las desviaciones respecto a objetivos y orientar todos los planes de trabajo en orden a corregir dichas desviaciones.

3.- Y por último y más importante, el equipo de BCS. El portfolio nos permite diferenciarnos, la inteligencia comercial nos permite captar negocio pero sin duda alguna lo que nos permite posicionarnos el mercado como una alternativa de alto valor añadido en el área de comunicación y marketing de las PYMES es sin duda el equipo con el que cuenta la compañía. Un grupo humano multidisciplinar, altísimamente implicado y motivado y con unos niveles de profesionalidad difícilmente replicables en el mercado. Sin duda ellos son la clave de que todo funcione.

Ofrecéis soluciones 360º para las empresas: estrategia digital, marketing online, comunicación, desarrollo de marcas,... ¿qué valor añadido aportáis a vuestros clientes?

El principal valor añadido es que cualquier PYME puede acceder a unos servicios de Marketing altamente profesionales, con soluciones integrales y a unos precios accesibles para las pequeñas y medianas empresas. Nos convertimos en partners de nuestros clientes, somos de alguna manera su departamento de marketing externo y sobre todo orientando nuestro trabajo hacia la generación de negocio para nuestros clientes.

Nos consta que valoras muchísimo a tu equipo ¿qué hace sentirte más orgulloso de él?

La capacidad de sacrificio y de trabajo en equipo. Hay un alto grado de compromiso con el proyecto. Saben que si el proyecto crece, crecemos todos. Si a esto le unimos un altísimo estándar profesional conseguimos unos resultados impresionantes y un día a día muy divertido. Es un honor para mí trabajar junto a ellos.

En plena expansión con nuevas delegaciones en Sevilla, Granada, Las Palmas y Madrid además de Málaga, ¿has pensado en el mercado internacional?

Desde mi punto de vista, uno de los principales motivos que pueden llevar a la internacionalización de una empresa es la saturación del mercado de origen de la misma. Creo que todavía hay mucho por crecer en Andalucía y en España. Por eso de momento hemos preferido seguir con nuestra estrategia de penetración en el mercado local antes de plantearnos una aventura internacional.

Un empresario/a al que admires y el porqué. Puede parecer un tópico pero para mí Steve Jobs es un referente empresarial y lo es porque en determinados aspectos personales también lo es. A mí me cautivaba especialmente de su discurso la capacidad para entender y valorar lo intangible. Aquello que forma parte del ámbito espiritual y que sin embargo va a ser una magnífica guía para cada decisión empresarial que tomes.

3 Consejos para los emprendedores que comienzan su andadura.

1.- Vigila tu Cash Flow. Analiza una y otra vez tus previsiones de ingresos y pagos y mantén siempre un fondo de maniobra razonable. **2.- Cuida a tu equipo.** Ellos son tu principal valor. Ayúdales a crecer profesionalmente y preocúpate por sus intereses personales. Valóralos. **3.- Cree en ti.** Cuando todo a tú alrededor se desmorone. Cree en ti.

¿Qué ventajas o valor tiene trabajar en un CEEI como BIC Euronova en un entorno como el PTA?

Para nosotros BIC Euronova es un partner estratégico. Nos aporta valor añadido desde muchas perspectivas. Por ejemplo, con las iniciativas mensuales de networking nos ha ayudado a conseguir clientes. Con su apoyo directo nos ha ayudado a crecer en espacio de oficinas. Nos ayuda viralizando contenidos de nuestras redes sociales. Nos mantienen conectado con iniciativas públicas y privadas de subvenciones, soluciones de financiación etc. Nos acerca a medios de comunicación local y además todo ello con una sonrisa y un trato humano inigualable.

Muy personal

Una película La trilogía del Señor de los Anillos.

Un pintor o cuadro El Nacimiento de Venus (Botticelli).

Una canción Stairway to Heaven de Led Zeppelin

Un libro Africanus (La trilogía) de Santiago Posteguillo: vida del General y Cónsul Romano Publio Cornelio Escipión.

Un destino o viaje que le haya marcado. El Camino de Santiago.

Un hobby Pádel y todo lo relacionado con este deporte; entrenar, jugar, verlo en televisión etc.

Su rincón preferido de Málaga Gibralfaro. El Mirador, el Parador, el Castillo. Las vistas de esa zona.

¿Dónde nos llevaría a cenar esta noche y el qué? A la tasca Bodeguita el Cenachero, cerca del Pasillo de Santa Isabel, donde ponen unas cigalas a la plancha exquisitas.