

Moidecar abre con fuerza en Bolonia

El fabricante y diseñador de soluciones expositivas cerró numerosos pedidos de compradores internacionales en el primer día de la feria

La presente edición de Cersaie es la más importante de la trayectoria de Moidecar. La firma, especializada en el diseño y fabricación de stands y soluciones expositivas, se encuentra inmersa en un ambicioso plan estratégico de internacionalización. Ayer, con la feria recién comenzada se pudieron ver los resultados de la apuesta decidida por la exportación de la compañía, que formalizó un buen número de pedidos de clientes llegados, sobre todo, de las repúblicas soviéticas y de Grecia.

Los compradores foráneos valoran la experiencia y trayectoria de Moidecar, que certamen tras certamen reinventa sus *displays* y los ajusta a las tendencias imperantes en cada momento, con la presencia constante del diseño y la funcionalidad. Moidecar inició ayer el recorrido comercial de las gamas de expositores *Show-me* y *Basics*, que ofrecen soluciones integradas para personalizar espacios de fabricantes y distribuidores cerámicos. La actualización de la serie *High Collection* es otra de las referencias dentro del elegante y sugerente stand que la compañía de Burriana ha planteado en BolognaFiere.

INTERNACIONALIZACIÓN

Además de la presencia activa en las ferias más importantes de recubrimientos cerámicos, la decidida apuesta por el exterior de Moidecar se plasma en dos datos. El primero, que el 50% de su facturación procede ya de los mercados extranjeros, con clientes repartidos en más de 70 países de todo el mundo.

Y el segundo, que la compañía se está implantando progresivamente y de forma efectiva en países como Italia, donde cuenta con una filial desde el año 2005, o en China, donde próximamente cumplirá su primer aniversario la delegación de la firma ubicada en el área geoestratégica de Foshan. Ante esta re-



00 Clientes de los mercados europeos coparon durante el primer día el elegante stand de la firma en Cersaie.



01 Diseño y funcionalidad, la clave del éxito de los 'displays' que presenta cada año Moidecar.

ciente apertura en territorio chino, fuentes de la mercantil apuntaron ayer que esperan en los próximos días un notable afluencia de clientes

orientales con los que ya se ha establecido contacto en los últimos meses y que recalarán en el stand de Moidecar para cerrar sus pedidos.

LA FIRMA SE CONSOLIDA COMO REFERENTE VODAFONE



02 Modotelecom ha experimentado una notable expansión tanto en infraestructuras como en personal.

Modotelecom ofrece un servicio a medida

Desde su creación, en 2001, la trayectoria de Modotelecom se ha caracterizado por el crecimiento continuo, tanto a nivel de infraestructuras como en lo referente a su equipo humano. Una imparable evolución que le ha llevado a convertirse en el auténtico referente de Vodafone en Castellón y provincia.

Actualmente, la marca, especialista en asesoramiento en el ámbito de las telecomunicaciones, opera a través de dos empresas: Modo Pymes, que ofrece servicios integrales de telefonía móvil a empresas y autónomos, y Modo Gestión Puntos de Venta, que, orientada al público particular, cuenta con dos tiendas en Castellón (plaza de la Independencia, 1, y calle Mayor, 46) y otra en Benicarló, en el Centro Comercial Costa Azahar.

ATENCIÓN PERSONALIZADA

El director general de Modotelecom, José Antonio Romero, explica que "la atención personalizada a cada uno de nuestros clientes constituye una premisa fundamental" y, en este sentido, añade que

"nos diferenciamos por proporcionar paquetes de servicios como si fueran a la carta, ya que somos plenamente conscientes de la importancia que las nuevas tecnologías tienen para las empresas y autónomos a la hora de ganar en competitividad, sobre todo teniendo en cuenta la complicada situación que atraviesa el mercado".

Para ello, la plantilla de profesionales de la firma participa continuamente en programas de formación con el objetivo de conocer los últimos avances en telecomunicaciones y nuevas tecnologías. Este hecho responde al compromiso de alcanzar la excelencia en el servicio que prestado al cliente.

Por último, cabe comentar que el próximo viernes, el equipo comercial de la firma celebrará un encuentro en Vilafranca para poner en común los objetivos de la fuerza de ventas y planificar la estrategia a seguir en los próximos meses. A esta reunión asistirán Jesús Suso, responsable de Empresas de Vodafone Levante; y Tomás Bretónes, supervisor de Modotelecom.

0703

CERSAIE 08

HALL 14
STAND C-35Alfa De Oro
2008

AZULIBER

FÁBRICA DE AZULEJOS, ARCILLAS ATOMIZADAS
CERAMIC TILES FACTORY, ATOMIZED CLAYS

www.azuliber.com · azuliber@azuliber.com