



Casos BMASI de Estrategia Empresarial

Evolución de fabricante de
equipamiento a proveedor de
soluciones integrales, en
sectores HORECA y
distribución



EL CLIENTE

Empresa industrial dedicada al diseño y fabricación de equipamiento para los sectores de HORECA y distribución

Cuenta con operaciones industriales en España y presencia comercial en Europa y Latinoamérica



EL RETO

Tras varios años de crecimiento sostenido, la empresa afrontaba el reto de consolidar sus avances. Necesitaba:

- Revisar su posicionamiento (gama y propuesta de valor)
- Priorizar segmentos de clientes
- Redefinir su presencia internacional
- Reforzar su organización



APOYO DE BMASI

BMASI acompañó al cliente en un proceso orientado a evolucionar de fabricante de equipamiento a proveedor de soluciones integrales, reforzando sus capacidades de desarrollo de producto y servicio técnico.

A partir de un análisis riguroso de la situación interna y del entorno competitivo, se definió una estrategia ambiciosa, compartida y orientada a resultados.



RESULTADOS

1. Estrategia compartida, alineando visión y prioridades de desarrollo
2. Posicionamiento claro por mercados, con estrategias segmentadas y una gama orientada a soluciones integrales
3. Impulso a procesos clave: comercial, diseño y servicio técnico
4. Como resultado, crece hoy por encima de las previsiones iniciales y de forma rentable



¿Quieres conocer mejor este caso y otros similares?

Habla con nuestro equipo experto

Álvaro Quintanilla
Socio Consultor



aquintanilla@bmasi.net



Beatriz Tejedor
Socia Consultora



btejedor@bmasi.net





BMASI

www.bmasi.net