

GARCÍA
Saura



Elia García Saura

Marketing y Comunicación, visión gerencial

**Comprendión
gerencial del negocio
que facilita la
alineación rápida con
los objetivos
generales de la
empresa**



marketing & comunicación
**GARCIA
SAURA**

Visión global de negocio

Coordinación eficaz y eficiente hacia la consecución de objetivos, teniendo en cuenta la idiosincrasia de cada equipo y sacando lo mejor de él



Gestión continuada de equipos multidisciplinares

Potenciación de las ventajas frente a la competencia de manera sostenida en el tiempo



Rápida introducción en el Core business a través del equipo de profesionales. Se aceleran los resultados



marketing & comunicación
GARCIA
SURA

Más de diez años dirigiendo personas y equipos

Enriquecimiento con
cada planteamiento
exitoso en cada tipo
de negocio



marketing & comunicación
GARCIA
SURA

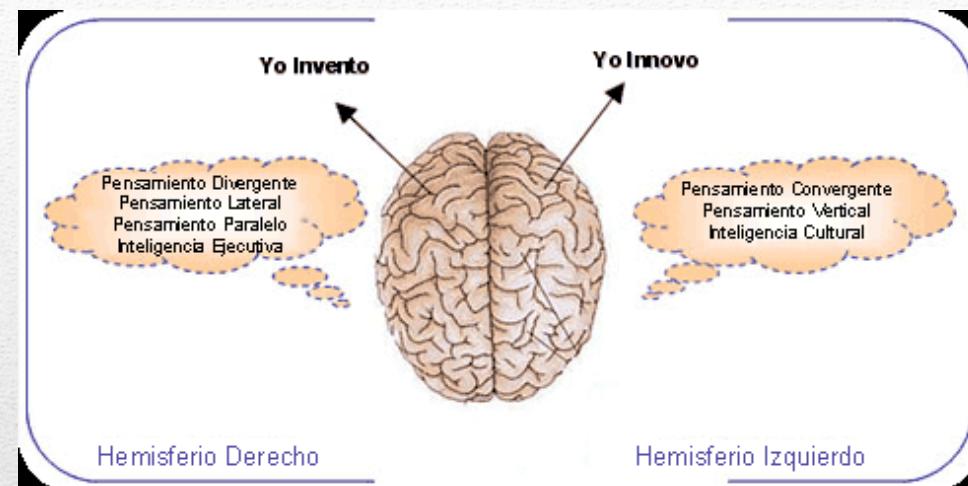
Experiencia multisectorial

Control del negocio y anticipación que aseguran la continuidad



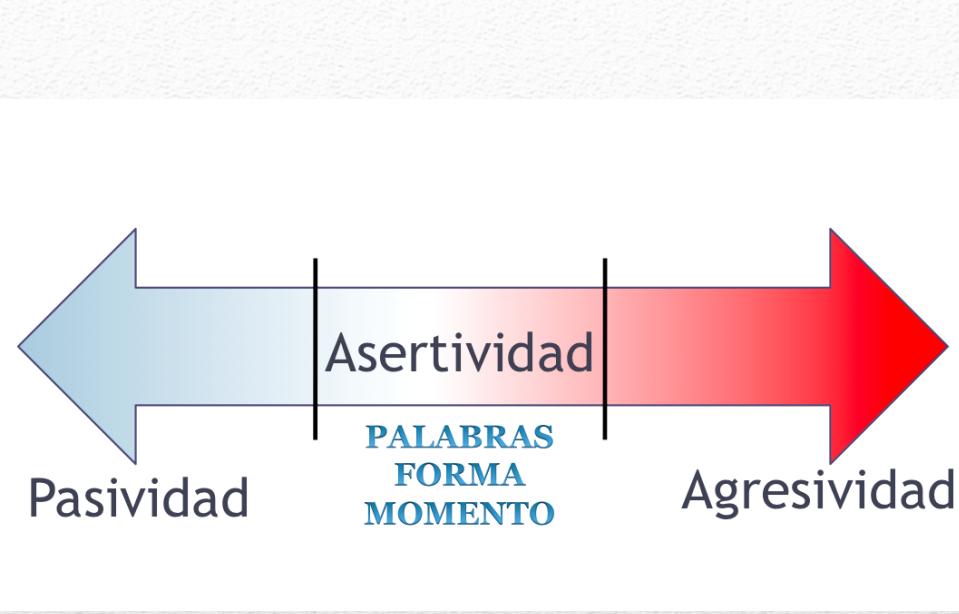
Atención empresarial a *Las cinco fuerzas de Porter*

Aplicación de enfoques creativos en el momento idóneo; generación de resultados diferentes y diferenciadores que multiplican el efecto ganador



Pensamiento racional junto al pensamiento lateral

Trato adecuado en cada circunstancia, tanto interna como externamente. Generación de partners colaborativos que mejoran la situación competitiva



Asertividad y empatía con naturalidad

Eficiencia en la utilización de los recursos, orientados a garantizar el mejor posicionamiento de mercado



marketing & comunicación
GARCIA
SURA

Innovación + Gestión controlada del riesgo

“Hoy, un director ha de ser más intuitivo y decidir con rapidez”

Rapidez en la toma de decisiones, tan vital hoy en día frente a clientes cada vez menos fieles

Intuición en el terreno profesional

“Hoy, un director ha de ser más intuitivo y decidir más rápidamente”

García Saura-Asesora en Estrategias de Marketing y Ventas diseña pero también ejecuta las estrategias propuestas a las empresas que necesitan orientarse o reorientarse al cliente en un entorno cambiante como el actual. Hablamos con su “creadora” Elia García Saura.

¿Cuándo y cómo surge García Saura Asesora en Estrategias de Marketing y Ventas? ¿Qué balance haría?

Hace cuatro años, aunque yo como fundadora provengo del mundo del Marketing y Ventas, habiendo ocupado puestos de dirección en multinacionales y pymes internacionales. Hasta que decidí crear esta asesoría dirigida a las pymes españolas, volcando en ellas toda mi disponibilidad, flexibilidad y conocimientos. Toda la madurez de esta firma ha coincidido con la época de crisis, así que en aquellas

pymes donde el gerente lo dirige todo, ahora, dadas las circunstancias actuales, siente que necesita apoyo externo para poder vender bien hoy y mañana, y así obtener beneficios ahí dentro ya.

En estos últimos años, las empresas tal vez mejor posicionadas son las de tecnología punta, creadas por gente joven; no obstante este perfil de directivos, ellos son muy espe- cialistas en su materia, pero cuando ven perspectivas de futuro en su negocio se pre- ocupan de que su crecimiento sea sostenible y de diferenciarse en el mercado. Aquí en- tonces solicitan ayuda y también entramos nosotros como asesores: empezando por ayudar a crear identidad, valores diferencia- les, estrategia de posicionamiento, de ven- tas, comunicación, una atractiva cartera de productos/servicios, planes operativos de crecimiento empresarial... y todo bajo el marco de la rentabilidad. Así estas empresas no tienen crisis, si lo hacen bien.

“MARKETER”, SERVICIO ÚNICO Y PIONERO

Marketer es un nuevo servicio de García Saura Asesora en Estrategias de Marketing y Ventas que está funcionando muy bien (de momento con la Universidad de Castellón aunque se prevé su ampliación). Consiste en introducir un becario en una empresa (elegido por ésta) que carezca de Dpto. Comercial o de Marketing; remitido por la Universidad es dirigido por esta asesoría. Así, se da la oportunidad de que dicho “marketer” pase a formar parte de la plantilla mientras practica activamente; y por otro lado, resulta un servicio muy rentable y bien dirigido para la empresa (bajo el control y supervisión de García Saura) en su orientación al mercado.

Hablando de hacerlo bien ¿Cómo ayuda a las empresas?

Dada mi experiencia en diferentes se- tores donde he trabajado (industrial, far- macéutico, cosmético, alimentación...) me nutro de metodología flexible que me per- mite crear bases sólidas para llegar a buen puerto; por ejemplo, en un entorno como el actual, un director ha de ser más intuitivo y decidir más rápidamente ante la ad- versidad.

Por otro lado, habiendo pasado por dif- ferentes cargos en mi trayectoria profesio- nal, reconozco todos los lenguajes que se dan en una empresa y en todos los pue- sos de trabajo; incluso puedo llegar a ase- sorar indistintamente y de forma integral a las áreas de Marketing, Comunicación y Ventas. Soy facilitadora de equipos de trabajo y mi metodología incluye: Ases- orizar Conocimientos del Sector de mi cliente / Analizar sus Recursos (a nivel interno y versus la competencia) y Planear Estrategias de Orientación (Planes de Negocio, Nuevos Lanzamientos, Coa- ching Comercial...).

Todo ello de cara a empresas de TIC's (aporte estrategia de compañía), Empre- needores (asesoramiento para puesta en marcha, subvenciones...) y Empre- sas en momentos de cambio (consejos en cómo reorientarse al cliente, que éste combre valorando altamente el produc- to/servicio a la vez que se satisfacen sus necesidades).



¿Cuáles son sus objetivos?

Potenciar el Servicio de Marketer y el de Interim Management, éste dirigido a py- mes que no pueden contratar a un Director de Marketing y Ventas; aquí aleccionamos a personas de la compañía, mejoramos el rendimiento del departamento comercial y actuamos en proyectos puntuales o como- sustitutos de una persona.



MÁS INFORMACIÓN
Móvil: 630 71 48 25
e-mail: info@garciasaura.com
Blog: elagarciasaura.wordpress.com
Enlace Skype: elia.garcia.saura

marketing & comunicación
GARCIA
SAURA



ELIA GARCIA SAURA

tel.: 629 73 48 25

www.garciasaura.com
info@garciasaura.com