

Jordi Sanllehy
Comercial tremco illbruck

Jordi Sanllehy, comercial en tremco illbruck, es un profesional experimentado con más de 20 años en el sector del cerramiento y la construcción. Posee una gran experiencia profesional, trabajando para distintas y reconocidas multinacionales de gran prestigio dedicadas al sector de la carpintería de aluminio y PVC.



1 Jordi Sanllehy

Situación personal / Situación laboral

Situación personal

Jordi Sanllehy, comercial en tremco illbruck, es un profesional experimentado con más de 20 años en el sector del cerramiento y la construcción. Posee una gran experiencia profesional, trabajando para distintas y reconocidas multinacionales de gran prestigio dedicadas a la carpintería de aluminio y PVC.

Jordi está casado y tiene 2 hijas. Sus habilidades comunicativas y su don de gentes le permiten desarrollarse profesionalmente con total solvencia.

Situación laboral

Jordi Sanllehy es un responsable comercial que gestiona las zonas de Cataluña, Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Andorra tanto en el canal de distribución como de la acción directa a talleres.

Su amplia capacidad profesional le permite estar a cargo de la supervisión de las estrategias locales, tomando decisiones cruciales de gestión comercial.

¿Cuáles son sus metas con la empresa?

Situar a tremco illbruck España & Portugal al mismo nivel que está en el resto de Europa, como por ejemplo las filiales de Francia y Alemania, las cuales lideran el sector de los químicos en la construcción.

“Sigo estrictamente la agenda que me he marcado para toda la semana, visitando clientes y dedicando parte de mi tiempo a la búsqueda de nuevos clientes potenciales. También desarrollo tareas administrativas que complementan mi actividad y que me permiten y permiten a la empresa, tener un claro conocimiento de mi actividad y del estado en la consecución de los objetivos definidos.”



2 **Jordi Sanllehy** Personalidad

¿Cómo se describiría a sí mismo?

“Un profesional **metódico**, organizado y siempre dispuesto a aprender y **muy afortunado** porque disfruto con el trabajo que realizo.”

¿Qué le provoca frustración?

“Me frustra el hecho de **que las cosas no salgan** como las tenía previstas por culpa propia o de terceros.”

¿Qué cosas le motivan?

“El hecho de trabajar en una **empresa de referencia** en el sector como tremco illbruck y compartir mi actividad con el resto de compañeros tan **implicados y profesionales** que me hacen la vida más fácil, sintiéndome totalmente respaldado en el desempeño de mis funciones.”



3 Jordi Sanllehy Sus demandas

Demandas funcionales (la mayoría basadas en aspectos operativos)

- Disponer siempre de las últimas herramientas de trabajo para alcanzar con más facilidad mis objetivos.
- Mantener un alto estándar de servicio.
- Productos certificados que cumplan con las normativas.
- Formación continua (producto, innovaciones, aplicaciones, etc.).

Demandas emocionales (la mayoría basadas en aspectos inconscientes, "sentimientos")

Yo siempre digo que para conseguir los máximos resultados la empresa debe confiar en mí, que la apuesta sea firme y que me dejen trabajar a mi manera, tomando mis propias decisiones. Esta receta no falla nunca, saliendo lo mejor de mí. Está en mi ADN.



4 Jordi Sanllehy

Relación con las marcas

Jordi Sanllehy es muy fiel a las empresas en las que ha trabajado. Cambiar frecuentemente de marca disminuye la confianza y la credibilidad de la labor hecha con los clientes.

¿Qué es lo que impulsa sus decisiones?

Buscar siempre la **satisfacción** para ambas partes. Necesito encontrar el punto medio entre los productos de mayor **margen** y los de mayor **volumen** para aportar negocio directo a mi empresa y fijar la política de precios adecuada según la estrategia y el mercado”.

¿Qué importancia tiene el precio para usted?

“El precio tiene que estar situado siempre en un **marco de referencia real** que el propio mercado determina y proporcional a los atributos del producto, al servicio prestado y a las soluciones ofrecidas.”



5 **Jordi Sanllehy** Relación con tremco illbruck (actual y futura)

Para Jordi Sanllehy es muy importante, para la venta de productos, la imagen que la marca proyecta dentro del sector de la construcción.

¿Cuál es su interés en tremco illbruck?

“Tener la tranquilidad y la **confianza** de estar respaldado por una marca líder.”

¿Qué información de tremco illbruck le interesa?

“La información que necesito de tremco illbruck es:

- Fichas técnicas.
- Saber cuales son los productos más óptimos para cada aplicación.
- La compatibilidad entre productos.
- Certificados y todas las garantías de producto.”

¿Qué tipo de servicio de tremco illbruck le podría interesar también?

“Un servicio **rápido y dinámico**, que es el mismo que exigen nuestros clientes”.



6 Jordi Sanllehy Uso de Medios

Jordi Sanllehy prefiere recibir la información en persona, complementada por la información online e impresa.

¿Qué medios utiliza para mantenerse informado?

“Para mí es fundamental **estar a pie de calle**, hablar con los clientes, escuchar, preguntar, además de mantenerme informado a través las Redes Sociales y eventos, como las ferias sectoriales.”

¿Qué tipo de información necesita?

“**Todo** lo que esté relacionado con el sector en el que realizo mi labor. Básicamente, recoger datos sobre:

- Mercado.
- Económicos
- Nuevas tecnologías aplicadas a la construcción (Passivhaus, etc.).”

Medios para establecer contacto con:

Contacto personal/cara a cara, internet, cursos, catálogos de productos, folletos, perfil de la empresa, etc.

Medios de seguimiento:

boletines de noticias, documentación, invitaciones a ferias o a exposiciones, etc.



7 Jordi Sanllehy Usos de Medios Online

Jordi Sanllehy tiene acceso online durante todo el día. Es una persona de negocios móvil, constantemente en contacto con las cosas a través de su Smartphone.

¿Cómo es su día en términos de uso online?
¿Qué dispositivos y programas utiliza?

“Desde hace muchos años utilizo las últimas tecnologías, especialmente dispositivos electrónicos como la tablet y el Smartphone. Este tipo de dispositivos me aportan mucha **agilidad y rapidez** en mi gestión diaria.”

¿Qué valora de nuestra web?
¿Qué busca normalmente?

“La web es mucho más que una página, es una gran herramienta de trabajo tanto para mí como para mis clientes, en tanto en cuanto, me permite y les permite acceder a toda la información de producto y **soluciones** que necesitan de forma instantánea y precisa.”

