

Eladia Pulido

Directora general de Gewiss Ibérica

Gewiss refuerza su papel de partner tecnológico

Tras su paso por diferentes multinacionales del sector, Eladia Pulido ha asumido el cargo de directora general de Gewiss Ibérica, poniendo al servicio de esta compañía su sólida experiencia y un profundo conocimiento del mercado para llegar a ser el mejor partner tecnológico de sus clientes.



P. ¿Qué implica, tanto a nivel personal como profesional, ponerse al frente de Gewiss Ibérica, en un momento en el que el sector eléctrico está remontando y tomándole el pulso al mercado?

R. A nivel profesional, he decirle que supone un reto y, a la vez, una oportunidad excelente. Gewiss tiene un potencial altísimo de crecimiento, dado que cuenta con una gama muy extensa, con todo tipo de soluciones y materiales destinados a la instalación eléctrica y la iluminación, con unos estándares de calidad y diseño avalados desde hace muchos años y en constante mejora.

A nivel personal, el reto también es interesante al llevar al equipo a un nivel superior, desarrollando sus capacidades de liderazgo y empoderamiento. Eso, a nivel personal, me reconforta e interesa mucho.

P. ¿Mantiene Gewiss ese ritmo o niveles de crecimiento del mercado o, por contra, lo supera?

R. Nos encontramos en unos niveles de crecimiento superiores a los del mercado, sobre todo en los datos relativos a los dos últimos trimestres, en los que hemos superado con creces las ex-

pectativas. Esos mayores incrementos se han dejado notar más en gamas como los rearmes automáticos ReStart, donde somos líderes europeos, además de la domótica y la iluminación.

Nuestros clientes están percibiendo un cambio en la forma de trabajar, mejorando el servicio y la comunicación y, sobre todo, ofreciéndoles soluciones completas.

P. Cuáles diría usted que son los factores que más peso tienen en ese buen comportamiento? ¿cuál es el papel que desempeñan las áreas de negocio relacionadas con la sostenibilidad y eficiencia?

R. Los factores de más peso en la reactivación de nuestra empresa son dar un mayor enfoque al cliente, más claridad de respuesta, mejor servicio, aumento de nuestra capacidad técnica y conocimiento profundo de lo que el cliente precisa para poder ofrecérselo.

En cuanto a las áreas de negocio a las que alude, le diré que destaca la vocación de ser capaces de ofrecer soluciones completas que van desde el aparellaje eléctrico, a los equipos de recarga para vehículos eléctricos, soluciones de iluminación LED novedosas para un rápido retorno de la inversión y larga vida, así como un área de domótica que, junto a la iluminación y sistemas de control, hace que los clientes reciban de nuestros comerciales y técnicos unas soluciones completas para todos los proyectos, tanto en instalaciones nuevas como en reformas y mejoras en sus edificios, calles o centros deportivos.

P. ¿Se puede hablar de continuidad en esta estrategia de la compañía o quizá tengan en mente introducir cambios en esos planteamientos para ganar en fortaleza y competitividad?

R. Es más una evolución. Seguimos y reforzaremos nuestra imagen y marca al mercado invirtiendo en marketing. Pero el mercado cambia, por lo que hay que adaptarse, centrándose en ofrecer soluciones.

Consideramos una fortaleza la excelente relación que hemos establecido con nuestros clientes, pero quizá, y dado el amplio portfolio de nuestras soluciones, debemos mejorar nuestras cuotas de mercado con ellos, dándoles mejor servi-



cio, siendo sus partners tecnológicos, enfocándonos e invirtiendo en segmentos de mercado donde tenemos probabilidades de crecer más rápidamente, dada nuestras habilidades técnicas en aplicaciones relacionadas con centros logísticos, manufactura, viales o complejos deportivos.

P. Gewiss se ha caracterizado por ser una compañía puntera a la hora de asumir los nuevos retos del mercado, pero ¿cuál es la imagen que quieren transmitir al sector profesional?

R. Básica y exclusivamente la de partners tecnológicos, transfiriendo el valor que el cliente precisa. La idea es reforzar sus conocimientos y crecer con ellos, ayudarles a que ellos también oferten más valor, porque eso les hará más competitivos

P. ¿Mantenerse en esa posición de partner tecnológico que recursos y esfuerzos supone, sobre todo en lo tocante a las inversiones en I+D+i?

R. Exige una serie de actuaciones que van desde enfocarse en soluciones concretas a la mejora de la eficiencia del personal, pasando por la inversión en recursos humanos, marketing y productos, especialmente en temas de domótica e iluminación.

P. ¿En qué se concretan esas actuaciones?

R. En eventos, charlas formativas especializadas y ciclos de cursos que se imparten en nuestro centro con personal técnico muy cualificado.

“Estamos en unos niveles de crecimiento superiores a los del mercado, sobre todo en los dos últimos trimestres”