

Javier Martín-Sonseca Director General de SPA

“Nuestra asistencia técnica y comercial en EPIs nos diferencia”

Suministros Profesionales de EPIs Asociados, SPA, nace en 2008 de la unión de 10 empresas especializadas en la distribución de Equipos de Protección Individual (EPIs). Una unión que ha hecho la fuerza y les permite desde entonces asegurar su competitividad y situarse a la cabeza de su mercado como proveedor para una gestión integral del suministro de EPIs.

¿SPA une sinergias de las empresas que la integran para mejorar la capacidad de suministro de EPIs? ¿a qué perfil de clientes?

A empresas multiplanta, posicionándonos como una de las principales empresas suministradoras de EPIs a día de hoy. Efectivamente la unión de sinergias nos permite mejorar la capacidad de suministro, consiguiendo ventajas competitivas importantes, ya simplemente con los ahorros en transporte. Nuestros 10 almacenes nos permiten optimizar la logística y además no tenemos que

desplazarnos para visitar a un cliente porque gracias a las ubicaciones de todos nuestros socios ya estamos cerca de él.

La tipología de producto hace que adquiera relevancia contar con proveedores expertos ¿El asesoramiento es factor de éxito en SPA?

Totalmente. Ofrecemos una cobertura nacional no solo de suministro, que eso puede ser relativamente fácil, sino también en asistencia técnica y comercial a cada una de las plantas para las que trabajamos. Los EPIs son productos que normalmente se suministran por prescripción, así que nosotros suministramos en tiempo y forma el producto pero además damos ese servicio técnico imprescindible que se requiere en cada delegación de una empresa, sin importar el número trabajadores, que puede ser muy alto en las sedes pero más reducido en otros puntos en los que tenga presencia. El apoyo técnico-comercial que ofrecemos es fundamental para nuestros clientes.

No se trata solo de suministrar, por ejemplo, un guante de protección sino de suministrar el guante adecuado en cada caso...

Claro, lo importante es que ese guante sea el adecuado para el tipo de tarea que va a realizar el empleado. En SPA recomendamos al cliente siempre el producto que mejor se adecúa a sus necesidades concretas, desde un profundo conocimiento de los EPIs que existen en el mercado. Los clientes no buscan solo proveedores sino que demandan soluciones a sus problemas. Ahí es donde SPA marca la diferencia, conoce

mos muy bien la diferencia entre productos, así que asesoramos desde la profesionalidad, la especialización y la experiencia.

¿SPA fabrica o es una distribuidora?

Somos fabricantes de vestuario y distribuidores de las principales marcas de EPIs del mercado. Así, podemos ofrecer al cliente una gestión integral del suministro de EPIs. La ima-



gen que queremos proyectar es la de un proveedor global y compañía de referencia en EPIs. En esa dirección vamos a seguir trabajando de cara al futuro, con proyectos importantes en el marco de la logística y la internacionalización.

En el futuro inmediato es la Feria SPA...

Sí, una feria bianual de la que celebraremos su tercera edición los próximos días 1 y 2 de junio. Se trata de un evento que organizamos para nuestra red comercial, en el que intercambiamos experiencia y conocimientos de producto y de mercado, en unas jornadas de integración entre comerciales, fabricantes y gerentes bajo el eslogan 'Por ti somos capaces', en referencia a que el Grupo lo formamos todos cuanto participan en SPA, desde los proveedores a los comerciales que nos representan y nosotros mismos, fortaleciendo el posicionamiento de partner con el grupo.

