

Extinred inicia su etapa como distribuidora

Servicios diferenciales para el profesional

Como parte de su crecimiento y en búsqueda de ofrecer mayores servicios al sector, Extinred se suma a la cadena de distribuidores de productos contra incendios. Su trabajo como integrador de proyectos y soluciones, seguirá siendo, también, una de las principales unidades de negocios de la empresa.



EXTINRED

+54 11 4521-1701
 info@extinred.com.ar
 www.extinred.com.ar

Surgida como continuidad de BEMA, Extinred se enfoca en la provisión de equipos y diseño de sistemas para extinción de incendios. Sergio Martinovich preside la empresa que inició junto a Ricardo Bellomi, quien fue Director de la misma hasta la fecha de su fallecimiento, ocurrida hace pocos años.

“Extinred es una empresa aún joven pero que cuenta con profesionales de larga trayectoria en el mercado. Después de trabajar muchos años en el rubro, tanto para terceros como en un emprendimiento propio, nuestro trabajo nos puso en relación con empresas como Fured, con quien trabajamos hasta 2012, ofreciendo una solución integral, aunando nuestros conocimientos para centralizar detección y extinción de incendios”, explicó Sergio Martinovich.

Luego, concretada la fusión de Fuego Red con el Grupo Securitas, Extinred volvió a tomar vuelo propio, estableciéndose en Parque Chas, barrio de la Ciudad de Buenos Aires.

“Gracias a la trayectoria de cada uno de sus integrantes y dado el crecimiento experimentado en los últimos años, Extinred es actualmente una empresa reconocida en el sector, capaz de llevar a cabo proyectos de gran envergadura e integrar



Sergio Martinovich

tecnologías de terceros para lograr una solución integral, lo cual amplía nuestra proyección en el negocio”, dice Martinovich.

Una de las últimas incorporaciones de la compañía es la llegada de Daniel Ferraris, quien luego de una década de trabajo en System Sensor, es uno de los profesionales de mayor trayectoria en segmento de detección de incendios.

“Fue todo un desafío incorporarme a Extinred, una empresa que ya venía trabajando de manera exitosa en el mercado”, dice Ferraris, integrante del Departamento comercial.

SERVICIOS Y SOLUCIONES

“Extinred está enfocada hoy en ofrecer soluciones integrales, estratégicas e innovadoras en sistemas de seguridad contra incendios, generando negocios y productos que aporten una real respuesta a las necesidades de cada uno de nuestros

clientes”, dijo Martinovich acerca de las premisas de la empresa.

“Aspiramos a ser la empresa líder en la cadena de abastecimiento de sistemas y productos contra incendio, brindando seguridad y tranquilidad a nuestros clientes”, amplió.

En ese sentido, Extinred abandona su estricto rol de “integrador” o “diseñador de soluciones” para sumarse también a la cadena de distribución de productos para el profesional.

“Hoy estamos sumándonos también como distribuidor de productos Notifier, Vesda, Kidde y todas las marcas con las que llevamos adelante cada proyecto, ofreciéndole así al profesional un nuevo canal para proveerse de equipamiento”, explicó Daniel Ferraris.

“Esto no significa que dejemos de atender a nuestros clientes actuales y nuestro principal negocio, que hoy son las obras”, amplió el directivo.

“En general, cuando una empresa

comienza a venderle al gremio, son los instaladores los que están tratando con el cliente, por lo que en este caso no llegaríamos hasta él, sino que nuestro cliente es el profesional que está llevando adelante el proyecto”, explicó por su parte Martinovich.

“En general nos manejamos con otro tipo de clientes finales, que son las grandes empresas de rubros como petróleo y gas, minería, y emprendimientos inmobiliarios. Vamos a trabajar separando muy bien cada uno de nuestros segmentos: por un lado, el instalador y por el otro el área de proyectos”, detalló Ferraris acerca de la nueva etapa que está iniciando la empresa.

- ¿Qué pasa con aquellos instaladores que no tienen experiencia con este tipo de productos?

(S.M.) - Nuestra tarea es asesorar al cliente, tenga o no experiencia en el segmento. La cuestión es diferenciar bien quién es el cliente. En nuestra etapa de distribuidores, la idea es que quien requiera de productos contra incendios venga a la empresa y se lleve lo necesario para su proyecto: si quiere una central y diez detectores, viene y se los lleva, como en cualquier otro distribuidor del mercado. Ese cliente va a tener un precio sumamente competitivo, pero en el que no se incluyen otras variables, que sí la tienen aquellos que vienen



a Extinred en busca de una solución completa llave en mano.

(D.F.) - Para simplificar: lo que es la venta al instalador será venta de mostrador. El cliente viene o hace su pedido por los canales que tenemos a disposición y se lleva lo que necesita, tal como sucede con otros distribuidores o mayoristas del mercado. Todo lo que lleva asesoramiento, planos e ingeniería está destinado a otro tipo de clientes, que también paga por un servicio diferente.

(S.M.) - La idea es sumar como clientes a los profesionales, que necesitan la provisión de equipos para llevar a cabo sus proyectos. Esa es, en definitiva, la tarea de un distribuidor.

- ¿Cómo van a trabajar con el stock?

(D.F.) - Ese es otro aspecto que tenemos bien resuelto. Nosotros, como proveedores de tecnología, tenemos un stock importante que utilizamos para nuestras obras, con el cual podemos responder en caso de faltar algo que en nuestro rol de distribuidor debamos entregarle a un cliente. Desde hace un tiempo venimos trabajando en la importación de una cantidad importante de productos, que nos permitan atender las dos demandas. De todas maneras, la idea es mantener un equilibrio entre la demanda del sector y nuestras propias necesidades como ejecutora de soluciones, para poder cumplir de manera seria con ambos segmentos del mercado.

(S.M.) - Como estamos trabajando para que el área de distribución comience a crecer, eso nos va a demandar un stock de productos mucho más importante y variado que el que mantenemos actualmente, por esta razón, desde que decidimos

incursionar en la distribución, invertimos para tener las necesidades cubiertas de manera satisfactorias.

NUEVA IMAGEN

“En Extinred contamos con un equipo de profesionales con una amplia experiencia en el área de protección contra incendios, que cree firmemente en la innovación permanente. Garantizamos la seguridad de cada uno de nuestros clientes a través de la más amplia cobertura de servicios, cumpliendo los más altos estándares de calidad. De hecho, estamos prontos a obtener la certificación ISO 9001:2015”, expresó Martinovich.

En ese sentido, la empresa comenzó a trabajar en una nueva imagen corporativa, reforzando sus canales de comunicación y trabajando de manera intensiva con el área comercial para dar impulso a la nueva etapa.

“Así como en algún momento comenzamos a trabajar, de manera muy incipiente, con soluciones de agua y espuma y hoy es el mayor porcentaje de nuestros proyectos de extinción de incendios, también de a poco confiamos en posicionar a Extinred como uno de los referentes en la distribución de equipos”, detalló Ferraris.

“Creemos que después de tantos años de trabajo, estamos capacitados para que Extinred sea también un referente en la distribución. Los profesionales que conforman la empresa y la seriedad con la que llevamos adelante cada uno de los nuestros proyectos son ampliamente reconocidos, por lo que en nuestra nueva etapa estamos seguros que creceremos en poco tiempo”, concluyó Sergio Martinovich. ■

