

True Digital Systems – TDS

Entrevista a Martín Israilson

TDS es en la actualidad una de las empresas referentes en la venta de sistemas de seguridad, gracias a la experiencia, capacidad y confiabilidad de su personal y a la excelente calidad de los productos que comercializa.



TRUE DIGITAL SYSTEMS

+54 11 4581-2050/51
 info@tdsintl.com
 www.tdsintl.com

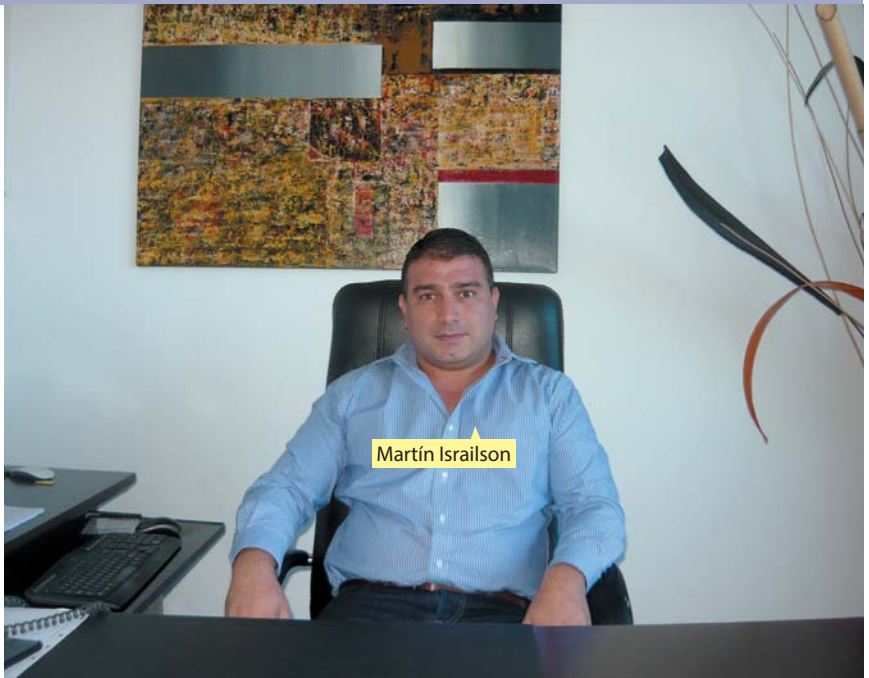
Dedicada a la distribución y comercialización de sistemas de detección, extinción, seguridad electrónica de integración y control, TDS incorpora hoy una nueva oferta: los productos Honeywell para video-vigilancia.

“EN TDS hicimos un gran cambio desde mediados de 2015, cuando incorporamos varias marcas del sector premium para la extinción de incendios y Honeywell para atender al sector de video. Es una marca de primera línea que no tenía mucha penetración en nuestro mercado, por lo que nuestro objetivo es posicionar primero a la marca para luego hacerla crecer a lo largo de los años” explicó al respecto Martín Israilson, Director de la compañía.

“El mercado del video creció casi un 50% en el país a lo largo de 2017 y confiamos que lo seguirá haciendo, lo cual nos va a dar una oportunidad, como empresa, para seguir creciendo en el mercado. Hoy el segmento del video está dividido entre dos grandes marcas y pretendemos que Honeywell se posicione como una tercera, ganando cada año una mayor porción de clientes”, detalló.

- ¿Qué líneas de Honeywell van a trabajar?

- La idea es trabajar con todas las líneas de video de la marca, principalmente Performance, que es la gama



Martín Israilson

de productos entry level y Equip, una línea de productos más profesional y destinada a un mercado que exige mayor calidad y prestaciones en sus sistemas. Tenemos mucho mercado para trabajar y crecer.

- ¿Van a ser solo distribuidores o también van a incluir a Honeywell en sus propios proyectos?

- Vamos a trabajar como distribuidores de manera exclusiva y estamos buscando posicionar a la empresa como Master Distributor, buscando distribuidores en el interior del país, donde creemos que se puede ampliar muchísimo nuestro espectro comercial y crecer tanto como TDS como con Honeywell.

“Tenemos un ciclo semanal de capacitaciones en nuestra empresa, que está equipada con una sala exclusiva para ese fin. Este tipo de pre-

sentaciones están diferenciadas en instaladores, técnicos y comerciales. Entre ellas, cómo instalar y poner en marcha un sistema de manera rápida y efectiva, así como poder sacarle todo el provecho al hardware y software de la marca, que se destaca del resto. La idea es darle a cada uno de ellos las herramientas necesarias para poder progresar en sus negocios, y al mismo tiempo haciendo crecer a Honeywell en el mercado”, detalló Israilson acerca del trabajo que realizarán con la nueva marca.

“Honeywell, por su parte, hace sus propias presentaciones a los que invita a distribuidores y clientes, lo cual refuerza todo el potencial de los productos. Por otra parte, desde TDS estamos armando una serie de roadshows por el interior de Argentina, -el primero será en marzo en Córdoba-, con la intención de dar a conocer la marca y su potencial”, concluyó.

NUEVOS DESAFÍOS

“El mercado de incendio está muy profesionalizado y que en TDS, por nuestra amplia y reconocida experiencia, conocemos muy bien. Creemos que ese salto de calidad profesional aún le falta al mercado del video y es a lo que apuntaremos: a la profesionalización del instalador, ofreciendo un producto de primera línea que le permita diferenciarse del resto”, explica Israilson acerca del desafío que representa para su empresa incursionar en un mercado de la variedad del CCTV.

“Los costos hoy son los que mandan en el mercado, por lo que hemos ajustado muy bien nuestra propuesta comercial, para poder competir con éxito frente a las dos grandes marcas que están acaparando casi un 90% del mercado nacional. Conocemos muy bien el negocio de la distribución y sabemos que el éxito llega capacitando al cliente, teniendo productos en stock y a precios competitivos. Ese es el desafío que asumimos desde TDS y por el que trabajamos arduamente cada día”, concluyó el directivo.

“Somos una de las empresas líderes en la venta de seguridad electrónica, gracias a las experiencia, capacidad y confiabilidad de nuestro equipo, lo que sumado a la excelente calidad de los productos que comercializamos y al esfuerzo que dedicamos a nuestro trabajo, nos posiciona de manera favorable en el mercado”, detalló el directivo.

- ¿Ya tienen stock para poder distribuir?

- Sí, ya contamos con la cantidad necesaria de productos como para que nuestros clientes puedan tener lo que requieren sin demoras. Pero además de los productos de video, estamos incorporando también sistemas y dispositivos para integración con accesos, con los productos de las líneas WinPack y ProWatch. Esto será a partir del segundo semestre de este año. Toda la línea de productos de nuestra empresa estará exhibida en nuestro stand de Intersec, donde mostraremos la capacidad de TDS de brindar una solución integral a los instaladores.

EL MERCADO DE INCENDIOS

“Hoy TDS es un referente en el mercado de incendios, donde estamos muy bien posicionados con todas las marcas que distribuimos. Trabajamos para seguir creciendo en el sec-



tor, lo mismo que nuestros competidores. La clave pasa por mantener siempre tecnología y soluciones de vanguardia y trabajar estrechamente con instaladores y subdistribuidores, que son los que en definitiva llevan el nombre de la marca a sus propios clientes”, señaló Israilson acerca del posicionamiento de la empresa en el mercado local.

- ¿Cuál es el diferencial de TDS en el mercado de incendios?

- El principal es el producto que ofrecemos: se trata de sistemas muy confiables, que no fallan, de excelente calidad y que el cliente ya conoce. Son productos que siempre se encuentran en stock y sumamente amigables para el instalador, por lo cual es muy difícil que éste cambie de marca. Lo fundamental es que, cuando trabajás con una marca, ante cualquier inconveniente encuentres soporte, lo cual está garantizado desde nuestra parte. Es muy difícil que cuando un cliente encuentre todos esos atributos en una empresa vaya a buscar otra que lo provea de soluciones.

- ¿Tienen nuevas representaciones en ese segmento?

- Sí, hace unos meses incorporamos a nuestras soluciones los productos Vitaulic, una de las variables en el segmento de incendios que nos faltaba y que nos permite brindarles

mayor oferta a nuestros clientes. Se trata de una marca premium, que tiene todo lo necesario para el área de extinción y a la que, como cada vez que se trae algo nuevo, hay que dar a conocer y posicionar, capacitando a los usuarios y promoviendo los productos para que lleguen al mayor número de usuarios posible.

“Hoy tenemos un stock muy grande de productos y damos respuesta efectiva ante cualquier inconveniente, lo cual nos permite seguir siendo uno de los principales referentes del sector. En TDS tenemos como objetivo utilizar siempre las mejores tecnologías disponibles según la necesidad de cada proyecto. Y sabemos que podemos alcanzarlo, sobre todo considerando que no todas las compañías que actúan dentro del sector combinan liderazgo tecnológico con calidad de servicio”, explicó Israilson.

“Ponemos a disposición de nuestros clientes la experiencia y trayectoria de cada uno de los profesionales que integran TDS, combinadas con las tecnologías de empresas líderes internacionales. Así, proveemos de asesoramiento, ingeniería, proyecto y los equipos necesarios para cada sistema de seguridad, además de contar con servicio de capacitación para nuestros clientes. Esas razones, también, hacen que nos mantengamos entre los referentes de la industria”, concluyó Martín Israilson. ■