



CÍRCULO
EMPRESARIAL
LEONÉS

ALN

EMPRESAS

Después de liderar durante años varios equipos de venta en la banca de inversión, el leonés Félix Presencio apostó por trasladar su modelo a otros productos. Así nace ALN en el 2010, una empresa cuya sede general se

encuentra en la capital pero que ya opera en casi todo el país dando empleo a más de 300 personas. «Contamos con comerciales cualificados que hacen un traje a medida para cada uno de nuestros clientes».

Flexibilidad en los horarios y una alta retribución, claves del éxito

■ En ALN disponen de profesionales con amplia experiencia en el mundo comercial repartidos por todo el territorio nacional, con una singular filosofía cuyos pilares principales son: la flexibilidad horaria, una alta retribución y rápida promoción que les permite crear equipos de alto rendimiento.

«La libertad de horarios era lo que más chocaba a los miembros de ALN al principio, lo que más les choca a ahora, son sus ingresos mensuales y los de sus compañeros».

Otros servicios

Por otra parte, cuentan con un amplio equipo de *Back Office* que les permite la recepción, tramitación y archivo de contratos y la resolución de incidencias de forma óptima y eficaz.

Tecnología

Asimismo, la empresa tiene un departamento de tecnología propio, compuesto por técnicos altamente especializados con un soporte 24/7/365 que «nos posibilita desarrollar nuestras propias aplicaciones de gestión de campañas o complementar las herramientas que nuestros clientes disponen», señalan desde ALN.



Imagen del staff de ALN: Félix Presencio, María Teresa Suárez, Mercedes Tejedor, Darío Mancebo y Raquel Barrallo. D.

Un impulso para las empresas

Ofrece un servicio integral de fuerza de ventas a clientes dentro de los sectores de las telecomunicaciones, la energía o la publicidad, entre otros

PABLO RIOJA | LEÓN

■ En un momento complicado en el que pocas empresas ven luz al final del túnel, una firma leonesa implantada a nivel nacional como es ALN, experimenta un crecimiento progresivo desde que el 19 de enero de 2012 apostase por romper fronteras abriéndose al exterior. Dedicada a ofrecer un servicio integral de fuerza de ventas a clientes dentro de los sectores de las telecomunicaciones, la energía o la publicidad, la empresa opera ya en Castilla y León, Madrid, Andalucía, Levante, Barcelona, Canarias y tiene en mente extenderse por Burgos, Bilbao y Coruña, entre otros lugares.

El leonés Félix Presencio, director general y fundador de ALN, asegura que «las empresas necesitan vender hoy más que nunca», una tarea que alcanzará el máximo rendimiento «si se cuenta con comerciales totalmente cualificados». Desde que diera sus primeros pasos en el año 2010, la empresa se ha convertido en un referente a la hora de crear, mantener y motivar equipos de venta de alto rendimiento.

Presencio lideró durante años



El director general y fundador de la empresa ALN, Félix Presencio, junto al equipo de profesionales que opera en Las Islas Canarias. D.

«En León surgen el 100% de los proyectos, pero cada delegación ofrece un tipo de producto diferente»

varios equipos de venta en la banca de inversión. «Decidí aplicar mi experiencia a la comercialización de cualquier ti-

po de producto o servicio y así es como nace ALN», aclara. Este revolucionario método —muy extendido por Estados Unidos— basa su éxito en el desarrollo de las competencias clave para alcanzar el mejor rendimiento en ventas. Una actuación válida para cualquier actividad comercial. «Se podría decir que hacemos un traje a medida para cada cliente», puntualiza.

ALN selecciona y forma comerciales con un alto potencial

comercial para que después logren una fidelización total con las empresas y sus proyectos.

La capital leonesa acoge la sede central de la compañía. «Se podría decir que en León surgen el 100% de los proyectos, pero en cada delegación ofrecemos un tipo de producto diferente, adaptándonos en todo momento a las necesidades del cliente».

En ALN cada comercial tiene la opción de utilizar la he-

rramienta con la que se sienta más cómodo, bien sea utilizando su valor como profesional de una forma puramente presencial o bien a través de telemarketing para apoyar su labor de visita comercial generando el interés previamente mediante el teléfono. «Apostamos al máximo por las nuevas tecnologías, no es que sean el futuro, es que son el presente y base del éxito de cualquier empresa», finaliza Félix Presencio.