

Historia & Oficinas

Desde 1999, operamos en Francia y a nivel internacional, particularmente, en Italia y en los Países de Europa Central y Oriental (P.E.C.O.) con el fin de permitir a nuestros clientes (de las empresas francesas y extranjeras) adquirir nuevas cuotas de mercado.

Nuestro conocimiento de los mercados, por zona de influencia y por sector de actividades, nos permite, tanto en Francia como en las exportaciones, ayudar a validar y aplicar la estrategia comercial de la empresa; para así ayudarles a buscar nuevos socios comerciales y/o industriales, así como distribuidores, agentes, proveedores y así facilitar el establecimiento y la implantación de actividades.

Una de nuestras ventajas competitivas es nuestra experiencia en el mercado y la asesoría y acompañamiento de nuestros consultores profesionales tanto en Francia como a nivel internacional. Llevamos a cabo decenas de acuerdos comerciales y cooperaciones para la cuenta de nuestros clientes. Hasta hoy, son decenas de millones de Euros de volumen de negocios que han sido generados por nuestras acciones.

Ampliamos nuestro campo de competencias hasta China cuyo mercado interior está a escala planetaria así como también en Norteamérica, el cual es el primer socio económico de la U.U.E.E.

Tenemos oficinas base en Francia, Italia, la República Checa y en Canadá y corresponsales, en Europa, en Norteamérica y China.

A pesar de nuestro crecimiento internacional, supimos mantener un equipo de trabajo pequeño; el cual garantiza una gran pro-actividad y una excelente competitividad

Todos nuestros colaboradores son asesores profesionales de formación superior que ejercen su oficio, desde hace varios años (tienen entre cinco y veinticinco años de experiencia). Así mismo, los asesores encargados de determinado proyecto en dicho país conocen perfectamente el entorno económico y cultural ya que son originarios de dicho país y hablan perfectamente el francés

la dirección: consejo y consultores: dos oficios en uno:

El consejo interviene en las estrategias. El consultor interviene en la aplicación de la estrategia determinada por el consejo y elegida por la empresa.

En un principio el consejo se encarga de los aspectos estratégicos de la misión, como por ejemplo: la decisión de establecer una filial, de recurrir a un socio local o de adquirir una empresa en Europa Central o en Norteamérica

Posteriormente el asesor se entoca en los aspectos prácticos de la misión, como por ejemplo: la implantación efectiva de la filial, la búsqueda del socio local o de la empresa a comprar; así como también el acompañamiento de las negociaciones y los trámites administrativos.

Estas dos posiciones son complementarias la una de la otra y es indispensable su funcionamiento colateral.

Siège social de l'entreprise : 28 chemin de Vallombrey - 69130 Ecully - France - Tél. : (33) (0)4 78 85
00 21 - SIRET: 401 824 495 000 22

comercialización: estrategia de mercadotecnia-comercial y Inteligencia Económica:

El estudio de los mercados es primordial para la empresa que desea proponer sus productos y sus mejores servicios adaptados a la demanda de sus clientes.

Estamos en condiciones de realizar estudios de mercado y de viabilidad para facilitar la estrategia de marketing de la empresa y determinar la adaptabilidad de un producto en un mercado para facilitar su lanzamiento y los servicios que los acompañan. Además de las técnicas clásicas como el estudio de mercado y el estudio de viabilidad, aplicamos nuestra propia metodología, el “Business Supply” ©, fundado sobre un enfoque cliente-cliente que permite la elaboración de la mejor estrategia comercial adaptada. Por otra parte, utilizamos la inteligencia económica de los mercados y de los competidores para permitirles a ser pro-activos y nuestro cliente aproveche las oportunidades que le presentan.

desarrollo comercial: desarrollar el volumen de negocios y optimizar los beneficios de la inversión:

Primero deben definir la política de comercialización y marketing y después, les proponemos un plan de acción comercial y buscamos y seleccionamos los mejores distribuidores, tanto en Francia como a nivel internacional, según las distintas etapas del proceso de comercialización.

Garantizamos también el intercambio en las redes comerciales establecidas para optimizar la estrategia comercial y los beneficios de la inversión.

Relación de las empresas: cooperaciones y crecimiento externo:

Contamos con una estrecha relación con cientos de empresas, en todos los sectores de actividades, en Francia y a nivel internacional. Podemos, así, facilitar las relaciones estratégicas y las cooperaciones, tanto para operaciones de crecimiento interno como de crecimiento externo

MF&PARTNERS CONSULTING 2006-2010 all rights reserved