

NOTA DE PRENSA

Fullstep celebra su III Jornada para Directores de Compra

- Con su tercera edición, la Jornada de Directores de Compras de FULLSTEP se consolida como uno de los foros de intercambio de conocimiento entre los profesionales de las compras.
- En esta ocasión la jornada contó con Carolina Miyata, experta en el mercado chino y con Javier Borja Vidal, especialista en compra de medios.

Madrid, xx de octubre de 2008.- Por tercer año consecutivo, FULLSTEP compañía especializada en la optimización de la función de compras en grandes empresas, ha celebrado su III Jornada para Directores de Compras. Este evento se ha convertido en un foro de debate e intercambio de experiencias entre los profesionales en este campo, así como un espacio en el que se muestran las últimas tendencias y novedades en el área de las compras y la gestión integral de gasto en grandes y pequeñas empresas.

En esta ocasión, Fullstep ha renovado el formato de sus tradicionales jornadas con el objetivo de poner a disposición de los asistentes información práctica y de máxima actualidad en el campo de las compras. Para ello, este año el evento ha contado con dos ponentes expertos en sus respectivos campos: Carolina Miyata, experta en China y mercados asiáticos y autora de libro "Mi jefe es chino" y Javier Borja Vidal, especialista en la compra de medios.

Carolina Miyata dio comienzo con su ponencia "China y el fenómeno Asia" cuyo objetivo fue facilitar a los asistentes las claves para saber comprar en mercados asiáticos. La experta explicó la situación actual de este mercado y las diferencias existentes con nuestra manera de hacer negocios en occidente. Para Miyata, las claves de una buena relación comercial con China son adquirir conocimientos sobre su cultura y protocolo empresarial, establecer una relación de mutuo conocimiento y tener mucha paciencia hasta haber consolidado la relación profesional. Contar con un socio chino puede llevar a una empresa occidental entre dos y cinco años de media.

A continuación fue el turno de Javier Borja Vidal, gran experto en compra de medios, que a través de su ponencia "Buenas prácticas y oportunidades en la compra de medios" destacó las grandes ventajas de las que se pueden beneficiar grandes y no tan grandes empresas con de una buena gestión de su inversión en publicidad. Borja Vidal explicó las claves de la negociación con las agencias de compra de medios, agencias creativas y con los medios mismos, las pautas a seguir y los puntos clave que no deben dejarse de lado para optimizar la eficacia de un plan de medios que consiga rentabilizar al máximo el presupuesto de marketing.

Tras su intervención, José F. Valderrama, Director General de Fullstep cerró el acto agradeciendo a asistentes y ponentes su presencia y dio comienzo el cóctel de cierre de la Jornada.

Entre los asistentes al evento se contó con la asistencia de los máximos responsables de compras de grandes compañías líderes pertenecientes a todo tipo de sectores como alimentación, aseguradoras, banca y telecomunicaciones entre otros, que tuvieron la oportunidad en este encuentro de compartir sus experiencias en materia de gestión de compras en sus respectivas empresas.

Sobre Fullstep

FULLSTEP nace como una compañía creada por y para compradores, cuyos servicios se engloban en dos grandes áreas: Servicios de apoyo en compras y sistemas de compras y aprovisionamiento basados en las nuevas tecnologías. FULLSTEP ha desarrollado un modelo propio que, soportado por una probada metodología y herramientas, transforma la función de compras en una función estratégica orientada a la creación de valor.

La suite de productos tecnológicos FULLSTEP aporta una amplia gama de soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada empresa. Actualmente esta suite de productos y herramientas de gestión han evolucionado hasta convertirse en una oferta completa para el soporte de los procesos de compras, aprovisionamiento y relación con los proveedores: SRM (Supplier Relationship Management).

Gabinete de prensa
Juan Gabriel Corral / Eva Martínez
Tfno. 91 577 92 72
gabriel@cic-rp.com / eva@cic-rp.com