

# “Ayudamos a nuestros clientes a dar el salto a la administración digital”

Execus Professional Services, S.L. es una empresa de servicios profesionales especializada en el sector salud, ofreciendo el servicio de ejecutivos en base a proyectos. Para conocer con más detalle en qué consiste su propuesta, hemos hablado con Jordi Gili, Director General para España y responsable de esta firma barcelonesa.

## ¿Cuáles son los orígenes de Execus?

La empresa es fruto de la experiencia internacional de varios años acumulada por sus socios fundadores. Todos los socios provienen de compañías multinacionales y experiencia en consultoría o auditoría de primer nivel.

## ¿Qué ofrece la compañía al mercado?

Básicamente, Execus se dedica a ofrecer a sus clientes servicios profesionales que se concretan en la prestación de ejecutivos (desde Controllars, Project Managers hasta directivos) para proyectos concretos y de un modo temporal. La intención es cubrir con ellos una vacante concreta (promociones, bajas, reorganizaciones,...) o aportar a la organización del cliente la experiencia y el conocimiento de nuestros consultores y que la empresa puede no tener disponible en un momento concreto.

## Eso requiere una estructura flexible...

Así es. Flexible y experta. Uno de los rasgos que mejor nos define es que nuestros profesionales son senior, acumulan una experiencia mínima de 15-20 años en un área funcional (finanzas, tecnología, operaciones, etc.) y conocen en profundidad cómo aportar su experiencia, sus conocimientos y su valor añadido a las empresas. En este sentido, contamos con una red de profesionales formada por unos 20 consultores.

## ¿Cuál es el perfil de cliente que requiere un servicio así?

Según nuestra experiencia, la empresa que acude a nosotros suele ser una empresa mediana-grande con vocación multinacional que tiene una necesidad muy específica y no quiere invertir una gran cantidad de dinero en una consultoría o compra de un software, cuando puede obtener excelentes resultados con un único experto dedicado a ayudarles; o una firma que quiere crecer a



partir de una profesionalización y una mejora de su metodología interna. A nivel de sectores, el 45% de nuestros ingresos se enmarca en el sector salud y, más en concreto, se trata de proveedores de las distintas administraciones que recurren a Execus para que les ayudemos a dar el salto que éstas exigen en materia de administración digital (EDI, e-factura, etc.). El resto de clientes pertenecen a sectores como los servicios financieros y seguros.

## ¿Existe receptividad ante este tipo de servicio?

Al principio cuesta un poco, porque nuestro país está acostumbrado a comprar 'paquetes de soluciones', no personas, y nosotros somos pioneros en la oferta de este tipo de servicios en España. Esa es la principal diferencia de Execus frente a otras consultorías: hemos apostado por un modelo que funciona hace muchos años en Estados Unidos (donde lo conocimos de primera mano), el Reino Unido y Holanda y creemos que su eficacia y eficiencia está demostrada.

## ¿Qué proceso se sigue a la hora de prestar un servicio concreto?

Lo primero que hacemos es escuchar al cliente y ver cuál es su necesidad. A partir de ahí, nuestro consultor experimentado se integra en el equipo de trabajo del cliente, muchas veces liderán-

dolo, otras como un miembro experto más y ayuda a coordinar los esfuerzos de la empresa para dar solución a la necesidad.

## ¿Qué ventajas aporta una empresa como Execus a sus clientes?

Nosotros participamos en cada proyecto a partir de la experiencia y el conocimiento, no en base a una metodología concreta y propietaria. Para que la gente lo entienda, no tenemos interés en vender un software determinado, sino que si la solución que precisa el cliente se puede conseguir mediante una hoja de Excel, eso es lo que proponemos. Esto asegura a la empresa que nos contrata que solamente le propondremos estrategias diseñadas para ella, no generalidades.

Tampoco hay que olvidar los aspectos económicos. Así, el coste de un servicio puede asociarse a un proyecto y cancelarse cuando éste finalice, no se adquieren pasivos laborales (los ejecutivos son, como comentamos, para un tiempo determinado) y si el profesional no encaja también puede ser sustituido sin costes adicionales.

## ¿Cuáles son los objetivos de futuro que se ha marcado la compañía?

Hemos nacido en plena crisis y con toda la intención del mundo, porque somos conscientes que muchas empresas pueden precisar en momentos puntuales de

la experiencia de nuestros consultores senior para cubrir determinadas vacantes temporales o para incorporar su experiencia y sus conocimientos a su estructura. En poco tiempo hemos demostrado que somos capaces de aportar valor al cliente desde el primer día que trabajamos con él, de manera que la intención es incrementar la red de profesionales para alcanzar, en un plazo de dos años, la cifra de 50 consultores que trabajen con Execus. Y ese incremento lo haremos seleccionando muy bien a nuestros colaboradores para que el cliente reciba el mejor servicio, unos colaboradores que suelen contar con 3-4 años de experiencia en auditoría (Big Four) o tecnología y entre 5 y 10 años de experiencia en entornos corporativos multinacionales.



EXECUS PROFESSIONAL SERVICES, S.L.

Avda. Tibidabo, 33 - 08022 Barcelona - Tel. 93 253 05 73

www.execus.com

contact@execus.com