



NOTA DE PRENSA

Kanlli crea una unidad de operaciones y otra de servicio al cliente

Con estos cambios, la agencia espera mejorar la calidad del servicio y optimizar los recursos.

25 de septiembre de 2012- Kanlli ha creado un departamento Comercial y otro de Operaciones, un cambio que le permitirá a la agencia optimizar los procesos y mejorar la atención a sus clientes. Esta reestructuración ha sido propiciada por el crecimiento que la agencia ha experimentado en el último año, debido a la ampliación en la cartera de clientes, por lo que se requieren nuevos recursos y procesos para atender de manera óptima las necesidades de todos y cada uno de ellos.

De este modo, el nuevo Departamento de Operaciones se encargará del desarrollo de planteamientos estratégicos así como de la parte operativa de la gestión de clientes. Por su parte, el nuevo Departamento Comercial estará enfocado en el servicio al cliente, manteniendo un contacto diario y cercano con los clientes mediante el cual mejorar el conocimiento de su negocio y necesidades. Con ello, Kanlli pretende ofrecer una atención más personalizada, adaptada a las necesidades específicas que puedan tener cada uno de nuestros clientes.

Estos dos departamentos dependen de Dirección General junto con Finanzas, Dirección Técnica y Dirección Creativa. La nueva estructura adoptada por la agencia permite centralizar la atención en grandes clientes que requieren de mayor esfuerzo y conocimiento de su negocio. Asimismo, refuerza la filosofía del "Reinvent Yourself Every Day" en la que Kanlli se fija a diario con la intención de mejorar los servicios que ofrece a sus clientes, en la búsqueda de la excelencia.

La nueva reestructuración se hacía necesaria, con el objetivo de ofrecer un mejor servicio, también debido a las previsiones de crecimiento que la agencia tiene para 2013. El Consejero Delegado de Kanlli, Gonzalo Ibáñez, asegura que este cambio será crucial para "la mejora del servicio al cliente y los servicios productivos de la empresa, así como para optimizar los procesos".

Por su parte, el Director Comercial, Pablo López Carral, insiste en la importancia que tendrá el desarrollo del nuevo departamento comercial, gracias al cual se podrán "fortalecer los lazos con los clientes ya consolidados, ofreciéndoles un mejor servicio, así como buscar nuevas oportunidades de negocio". Para López Carral se trata de un cambio que "refuerza la compañía y mejora la atención al cliente".

ACERCA DE KANLLI

Kanlli es una agencia de marketing con corazón digital. Hoy día sólo hay una cosa permanente: el cambio. Y el cambio es la norma fija en el mundo de la comunicación y el marketing. Kanlli es la agencia de marketing que ayuda a las marcas a triunfar en un mundo en constante cambio. Entre sus clientes se encuentran prestigiosas marcas como Asisa, Domino's Pizza, Dunkin' Coffee, Perspirex, pepecar.com, moviles.com o Prosegur.



CONTACTO

Elena Lostalé

Departamento de Comunicación

+34 917 259 220 Ext. 125

comunicacion@kanli.com