

JOSÉ LUIS HERRANZ Y JORDI SOLÉ

Director General y Director de Desarrollo de Negocio de Single Consulting

“Nuestra independencia nos permite estudiar cada caso y cada proyecto de un modo personalizado”

Single Consulting, S.A. es una consultora de negocio que en sólo tres años de vida ha logrado abrirse hueco en el mercado español. Hemos hablado con José Luis Herranz y Jordi Solé, Director General y Director de Desarrollo de negocio de la empresa, respectivamente, para conocer qué servicios ofrecen a sus clientes y cuál es el principal valor diferencial de Single Consulting.

¿Cuáles son los orígenes de Single Consulting?

J.L.H.: La empresa se fundó en 2007 a partir de la experiencia anterior de los socios con una larga trayectoria en el mundo de la consultoría de negocio. Tras más de quince años de carrera profesional en algunas de las empresas más reconocidas del sector, decidimos poner en marcha nuestra propia firma para ofrecer a los clientes un servicio de alto valor añadido.

Y ese servicio se basa en...

J.S.: En un principio básico del que deriva el resto de nuestra filosofía: la independencia. Los fundadores de la empresa vieron que los clientes ponían en marcha procesos de transformación interna para mejorar su competitividad que muchas veces carecían del asesoramiento adecuado o, en caso de tenerlo, se circunscribía a un partner comercial determinado y a las soluciones que éste proponía.

J.L.H.: En nuestro caso, la independencia nos permite estudiar cada caso y cada proyecto de un modo personalizado y proponer aquellas actuaciones que ayuden a obtener los resultados deseados sin casarnos, si me permite la expresión, con nadie.

¿Qué servicios ofrece actualmente Single Consulting?

J.L.H.: Podemos clasificar la consultoría que ofrecemos en cuatro grandes áreas. La primera de ellas es la reingeniería de procesos y el diseño de procedimientos, generalmente ligados a proyectos de transformación tecnológica. La segunda área es la de gestión del cambio, donde tenemos una sólida experiencia, mientras que la tercera es el project management, que abarca la gestión e integración funcional y técnica de grandes proyectos tecnológicos.

Hablaban de cuatro áreas...

J.S.: Así es. La cuarta es la consultoría en SAP, probablemente el ERP más potente y versátil del mercado. En este ámbito, el equipo de Single Consulting cuenta con una contrastada experiencia en proyectos



complejos de implantación para clientes de diferentes sectores, tanto en España como fuera de nuestras fronteras.

¿A qué perfil responden sus clientes?

J.S.: A nivel de sectores es muy variado, pero si tuviéramos que hacer un retrato robot, yo hablaría de grandes multinacionales y empresas (Renfe, BBVA, Catalana Occidente...) y de medianas compañías que facturan alrededor de 200 millones de euros y que precisan también la implementación de sistemas de transformación y mejora de sus procesos y sistemas en aras de incrementar su competitividad.

J.L.H.: Actualmente, Single Consulting trabaja en España (con oficinas en Madrid y Barcelona) y también en Latinoamérica, para lo que contamos con oficinas propias en México DF y en Lima (Perú).

¿Qué distingue a Single Consulting de otras firmas del sector?

J.L.H.: Vivimos en un mundo marcado por un entorno macroeconómico que obliga a aquellas empresas que deseen mejorar su competitividad a recurrir a soluciones tecnológicas cada vez más complejas y que, en muchas ocasiones, no les resultan fáciles de alcanzar. Nuestro elemento diferencial es que no sólo les suministramos las herramientas necesarias para alcanzar sus metas, sino que aportamos la visión de negocio y nos implicamos en cada proyecto para cerrar el círculo del servicio. Quiero decir que estudiamos y auditamos

“Single Consulting recoge la experiencia de más de 15 años de sus fundadores”

“La empresa se dirige a grandes cuentas y medianas empresas”

la situación inicial de la empresa, definimos las posibles soluciones que puedan ayudar a paliar sus problemas, suministramos la tecnología y les acompañamos en su gestión, de manera que las empresas saben que Single Consulting no es un mero proveedor, sino que se convierte en un verdadero partner.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la compañía?

J.S.: Single Consulting es una empresa joven pero que en sólo tres años de vida ha conseguido hacerse con una notable cartera de clientes gracias a su política de independencia, honestidad, flexibilidad y trabajo en equipo. La intención es seguir creciendo hasta convertirnos en una consultora de negocio de referencia en España, pero hacerlo poco a poco para que el nivel

de calidad que ofrecemos no se resienta.

J.L.H.: Además de lo que explica Jordi, el año 2010 debe ser para nosotros el de la consolidación de las oficinas latinoamericanas, que nacieron para dar respuesta al gran número de clientes españoles que tienen intereses, filiales o proyectos en aquel continente. No obstante, también estamos abiertos a realizar proyectos en Europa, y en este sentido ya se han hecho algunos contactos para trabajar en países como Alemania o Suiza. Para ello, seguiremos abriendo las puertas a aquellos consultores que compartan con nosotros los valores que le hemos comentado y también a aquellos que vean en Single Consulting un lugar en el que incrementar el valor de su carrera profesional.

Single
consulting

SINGLE CONSULTING, S.A.

Serrano, 8 5ª Planta

28001 MADRID

Tel. 91 578 41 60

Roselló, 224 1º-B

08008 BARCELONA

Tel. 93 272 47 78

www.singleconsulting.com