

LA EMPRESA KLINGER® EN ESPAÑA



Desde 1970, SAIDI es la empresa de referencia en **Sistemas de Control de Fluidos** (válvulas, tuberías y accesorios, tecnologías de sellado e instrumentación) en España. Formamos parte de la multinacional **KLINGER®**, que cuenta con más de 100 años de historia y una reconocida tradición, **Número 1 mundial en sellado estático**, presente en más de 35 países en todo el mundo.

Nuestro concepto de negocio comprende tanto **Proyectos —Total valve management** y Gestión de Proyectos— como **Mantenimiento —Gestión de parada de plantas, Ex-stock**, Comercio electrónico: **B2B** (Business-to-Business)— con una estrategia específica para cada sector industrial.

ALGUNOS NÚMEROS

**120 empleados** (65% Ventas y Marketing, 25% Operaciones y Calidad, 10% Administración Financiera e Tecnologías de la Información).

El Grupo KLINGER® posee alrededor de **2.000 empleados** en todo el mundo, con una facturación total de **400 millones de dólares** ([http://www.saidi.es/Grupo\\_klinger.html](http://www.saidi.es/Grupo_klinger.html)).

PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES

PETROQUÍMICA Y REFINO • GAS Y PETRÓLEO • QUÍMICA Y FARMACIA • ENERGÍA • TERMOSOLAR • AGUA Y DESALACIÓN • CELULOSA Y PAPEL • MINERÍA Y CEMENTO • SIDEROMETALURGIA • NAVAL • BIOCOMBUSTIBLES Y BIOMASA • ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS • CLIMATIZACIÓN • O.E.M. • EPC

[http://www.saidi.es/clientes\\_por\\_sector.htm](http://www.saidi.es/clientes_por_sector.htm)

PROYECTOS

<http://www.saidi.es/Proyectos.htm>

ORGANIZACIÓN / CADENA DE VALOR



La cadena de valor de SAIDI empieza en el departamento de **Marketing** con la prospección de mercados e industrias, a fin de identificar las necesidades de nuestros clientes. Esta valiosa información permite a nuestro equipo de **Jefes de Producto** obtener los mejores productos de su clase entre nuestros suministradores. De esta manera se consigue actualizar nuestro portfolio de productos de acuerdo con los requisitos del cliente.

Enfocado en dos núcleos de negocio (Mantenimiento y Proyectos), nuestros **Técnicos Comerciales** y los **Responsables de Grandes Cuentas** dan soporte y ayudan a nuestros clientes a elegir el producto que mejor se adapta al proceso industrial de su negocio.

De acuerdo con nuestra filosofía de "cercanía al cliente", el equipo de ventas de SAIDI se estructura en torno a una **Red de Delegaciones** y a un **Departamento de Exportación**. Esta organización

es soportada por nuestros **Jefes de Producto** y **Jefes de Proyecto**.

El Departamento de **Operaciones** y Logística es clave para conseguir el nivel de servicio necesario por el cliente industrial final. Desde un simple artículo hasta un proyecto llave-en-mano, la correcta coordinación entre el **Seguimiento del Pedido**, la **Gestión de Stock**, los procedimientos de **Importación y Exportación**, **Montajes** y **Reparaciones** permite la entrega del producto en tiempo y en los términos solicitados por el cliente.

El departamento de **Calidad y Post-Venta** de SAIDI podrá realizar la asistencia *in situ* para solucionar cualquier inconveniente relacionado con el material enviado. El último eslabón de la cadena lo constituye el Proceso de Resolución de Quejas del Cliente (CCRP en inglés), el cual asegura la mejora continua de nuestro modelo de negocio.

DELEGACIONES

**ESPAÑA:** A Coruña • Barcelona • Bilbao • Gijón • Madrid • Murcia • Puertollano • Sevilla • Tarragona • Valencia • Valladolid • Zaragoza • **SAIDI INTERNATIONAL:** Magreb, Oriente Medio, América Latina

SERVICIOS

- SAIDI OUTSOURCING**  
[http://www.saidi.es/Saidi\\_Outourcing.htm](http://www.saidi.es/Saidi_Outourcing.htm)
- SAIDI UNIVERSITY**  
[http://www.saidi.es/Saidi\\_University.htm](http://www.saidi.es/Saidi_University.htm)
- E-COMMERCE**  
B2B capabilities
- PROJECT MANAGEMENT**  
Web services
- SAIDI SERVICE CENTRE**  
Valencia Logistic Centre

WEBSITE

[www.saidi.es](http://www.saidi.es) | [www.klinger.es](http://www.klinger.es)

