

SEG Argentina

Expande su portfolio para el instalador

Con sucursales propias en distintos puntos del país, SEG Argentina ofrece ahora una amplia variedad de productos para el instalador, sumados a sus nuevas tecnologías aplicadas a la automatización de puertas y portones.



SEG ARGENTINA

+54 11 4761-7661

info@seg.com.ar

www.seg.com.ar

/seginternationalarg

SEG se inició hace más de 35 años como una empresa instaladora de seguridad electrónica en Rio de Janeiro, y hoy cuenta con sucursales en Brasil, Argentina, Uruguay, México, Estados Unidos y Angola, distribuyendo sus productos para el profesional de la seguridad.

SEG es una de las marcas que compone la fábrica de automatizadores de portones Garen, que comenzó como SEG Argentina en el año 2004, con su

casa matriz ubicada en Florida, provincia de Buenos Aires, y sucursales propias en Córdoba, Temperley y Rosario.

Generar un ambiente laboral propicio es parte de la estrategia de SEG, fomentando el trabajo en equipo, el respeto, el profesionalismo y la colaboración entre los distintos actores de la empresa. Con una estructura de más de 35 empleados, atiende exclusivamente a profesionales del sector y distribuidores de todo el país, brindando atención profesional, garantía y capacitación para la formación de nuevos instaladores.

“Hoy estamos en una etapa de expansión de la empresa, pensando en abrir la oferta a los instaladores. Es por eso que incorporamos a las líneas de automatismos, productos para video-vigilancia, cercos eléctricos y control de accesos”, explicó Rogerio Martos, Director de SEG Argentina.

“En lo que se refiera a control de ac-

cesos vamos a trabajar con productos de Control ID, una marca de origen brasileño y ya posicionada en el mercado internacional, mientras que los accesorios serán con la marca SEG Argentina. Para ello designamos una fábrica en China, donde se fabricarán las botoneras, pulsadores y teclados, entre otros accesorios”, amplió.

Otro de los rubros en los que SEG Argentina ofrecerá soluciones será en el de cerraduras eléctricas y porteros. “Se trata de una línea fabricada en Brasil que también trabajaremos bajo marca propia”, describió el directivo.

LA CASA CENTRAL

La matriz de SEG Argentina está pensada como un supermercado de la seguridad: tras el ingreso, góndolas y estanterías ofrecen al cliente todo el surtido de productos y accesorios para una instalación completa. Así, podrán encontrar toda la línea de cámaras Siera

así como sus accesorios, los motores para automatismos y sus repuestos.

“La idea es que el cliente llegue a nuestra casa y encuentre lo necesario sin pérdida de tiempo. Si bien todos los productos están al alcance del instalador, contamos con asesores de venta que lo guiarán en el producto indicado para cada necesidad”, explicó Martos.

La planta baja de la casa central de SEG Argentina está dividida en tres sectores: el showroom de preventa y venta de productos, uno de los depósitos y el área de reparaciones, a la que el instalador accede por un ingreso específico, sobre Avenida Bartolomé Mitre (donde se ubica también la entrada principal).

El primer piso del edificio está destinado a la sala de capacitación, donde se dictan los distintos cursos para instaladores; el área administrativa y las oficinas gerenciales.

“Actualmente estamos readequando nuestra sala de capacitaciones, para poder dictar ahí los cursos de las nuevas marcas que incorporamos. Si bien está preparada, desde el punto de vista técnico, para ofrecer capacitación en motores, vamos a dotarla de las herramientas necesarias para que sea una sala multipropósito”, describieron desde la empresa.

SEG cuenta también, en su sede de Florida, con un subsuelo en el que se ubican otro depósito y el área técnica de la empresa.

“Más allá de las áreas enfocadas en el cliente, contamos con sectores para que quienes trabajan en la empresa tengan las comodidades para desarrollarse y trabajar en un ambiente cordial”, explicó el Director de la empresa.

Esto forma parte de la filosofía de SEG Argentina, orientada en promover los valores fundamentales que optimizan el funcionamiento y dirección de la empresa. Entre ellos, integridad, respeto, enfoque hacia el cliente, compromiso y ética en las tareas individuales, profesionalismo y, fundamentalmente, la cordialidad y el trabajo en equipo.

“Parte de nuestra estrategia fue, es y será siempre la de generar un ambiente laboral propicio, a tal punto de nunca dejar de lado el compañerismo, la colaboración y unión entre las diferentes áreas de la empresa”, explicaron sus directivos.

CAPACITACIÓN

SEG Argentina tiene un amplio calendario de capacitaciones destinado a la formación de técnicos e instaladores de automatismos. Con la incorporación de nuevas marcas y productos, ampliará esa oferta.



“Como empresa, estamos participando de capacitaciones en Brasil y los países donde se fabrican los productos que vamos a incorporar. Nuestro personal está en plena etapa de formación específica, ya que cuentan con amplia experiencia en el sector de la seguridad electrónica”, explicó Martos.

“Por otra parte, en SEG Argentina nos innovamos constantemente, y estamos incorporando personal de amplios conocimientos técnicos, con la finalidad de poder ofrecer a nuestros clientes el asesoramiento preciso en la tecnología que vaya a formar parte de su proyecto”, amplió el directivo.

“Encontramos también un amplio apoyo por parte de las marcas que vamos a representar. Desde que comenzamos a hablar para sumarnos como sus socios de negocios, la predisposición fue siempre la mejor y nos alientan para que formemos parte de su cadena de distribución, agregando la impronta de SEG Argentina en la manera de llegar al cliente y potencial cliente”, agregó Rogerio Martos.

SOPORTE TÉCNICO Y STOCK

Como toda empresa de tecnología, una gran parte de su éxito está basado en el soporte técnico que ofrece y la disponibilidad de productos. Ambos aspectos están resueltos: “el soporte técnico estará a cargo de los profesionales que se sumarán a SEG Argentina. Así lograremos ofrecer todo el servicio de posventa y las respuestas que el mercado requiere”, explicó Martos.

“Los distribuidores como ARGSeguridad y Fiesa, con quienes tenemos alianzas estratégicas para ofrecer marcas que ellos representan, también nos dieron todo su apoyo y con ellos vamos a trabajar también en el soporte posventa y la capacitación de clientes.

En cuanto a la disponibilidad de productos, como importador directo, SEG cuenta con un importante stock de motores para automatismos y eso mismo se replicará con las nuevas líneas de productos.

“La idea es tener stock de todos los productos para que el cliente pueda acceder en el momento a lo que requiere para su instalación”, dicen desde la empresa.

Otro aspecto importante en el crecimiento será la difusión de la ampliación de sus segmentos de la industria. En el



caso de SEG, identificada plenamente con un sector tan específico, esa será una de las claves.

“Tenemos una base de datos muy importante que vamos a aprovechar desde el punto de vista del marketing. Si bien, luego de décadas en el mercado especializándonos en automatismos, la mayoría de nuestros clientes requieren ese tipo de soluciones, también es cierto que trabajan en otros segmentos de la seguridad electrónica. La experiencia y el conocimiento de SEG, ya instalada como marca de confianza, y la necesidad de más tecnología nos convencer de que podemos hacer un aporte importante a la actividad”, señalan desde el Departamento de marketing de la empresa.

“Con la incorporación de nuevas líneas de productos estamos ofreciendo más oportunidades de negocios a nuestros clientes”, concluyen.

SEDES

Además de su casa central, ubicada en la localidad de Florida, partido de Vi-

cente López, provincia de Buenos Aires, SEG Argentina cuenta con sedes propias en Temperley, en el conurbano sur bonaerense, Córdoba capital y Rosario, provincia de Santa Fe.

“Son todas sucursales de SEG Argentina, sostenidas con personal e inversión propia. Cada una de estas sedes está pensada para trabajar como si se tratara de la casa central: allí, los clientes encontrarán las mismas marcas, la misma atención y la vocación de ayudarlos a resolver su proyecto”, explicó Rogerio Martos.

Desde los orígenes, SEG Argentina tuvo el objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes, acompañándolos con la tecnología, el desarrollo y la calidad de sus productos, tanto en automatización como en seguridad electrónica.

“Con la incorporación de nuevos segmentos del mercado a nuestra oferta, estamos dándole sentido a esa premisa, que es continua en cada una de las sedes de SEG en los distintos puntos del país”, concluyó el directivo. ■



Sede Córdoba



Sede Rosario



Sede Temperley

PRINCIPALES MARCAS

