

D. Jesús Pardo, Adjunto a Consejero Delegado de LOGISFASHION y D. Antonio Casals, Presidente Ejecutivo de CasalsOffering, firmaron acuerdo de colaboración, en la que LOGISFASHION contrata los productos y servicios de Casals Offering (CasalsRM) para diseñar e implantar un avanzado CRM diseñado a medida de sus necesidades. Este acuerdo contempla la realización de una consultoría estratégica de toda la actividad corporativa de Logisfashion, análisis de sus procesos y propuesta de mejora, para finalmente implantar, mediante Casals RM, un sistema CRM, a medida de los requerimientos que se consideren más convenientes resultado de la etapa de consultoría.

LOGISFASHION, es una empresa logística especializada en textil, que realiza la manipulación de producto acabado de terceros. Constituida en Palau de Plegamans en 1996 como Sociedad Anónima. En los últimos años la estrategia base, ha sido la ampliación de capital, para reforzar la inversión en medios, para ser líderes en el sector.

Calidad y Servicio son los ejes fundamentales en los que se apoya la estrategia de la empresa para el cliente. En los últimos años, la facturación ha aumentado de forma constante, con crecimientos anuales del 25%.

Logisfashion, se ha afianzado como empresa líder en el sector de la logística textil en España, gracias a la aplicación de las tecnologías de la información más innovadoras y su espíritu competitivo. Ha desarrollado una tecnología propia tanto en el diseño de instalaciones como en el software que utiliza.

La empresa cuenta con almacenes

en Barcelona, Guadalajara y Girona, con una superficie total de almacenamiento de 55000m<sup>2</sup>, con una plantilla de más de 200 trabajadores. También cuenta con filiales en Chile y México, con una superficie total de 15.000 m<sup>2</sup>. Logisfashion dispone de la certificación "ISO 9001:2000" que ratifica la excelencia de sus operaciones y calidad de servicio.

D. Jesús Pardo, Adjunto a Consejero Delegado de LOGISFASHION, consciente de la necesidad de prepararse para afrontar el nuevo reto de crecimiento con plenas garantías de éxito, convencido de la necesidad de incorporar herramientas de gestión útiles sobre las que apoyar su crecimiento, a la vez que practicar una revisión de sus procesos actuales en pro de su adecuación, optó por contratar los servicios de Grupo Casals como mejor aliado para la construcción de su futuro sistema, descartando las otras compañías de prestigio consideradas.

El equipo de proyecto estará dirigido por un Socio del Grupo Casals, dirigiendo un equipo de proyecto mixto entre Casals y LOGISFASHION. La metodología de Casals Offering considera clave este enfoque para la calidad del proyecto y para que Logisfashion tenga la capacidad de asumir en gran medida el futuro mantenimiento y evolución de la solución una vez implantada

LOGISFASHION nos confió que uno de los principales factores de decisión para la contratación de Grupo Casals han sido: el valor añadido aportado por la experiencia de los Socios y consultores del Grupo, un claro diferencial de visión y concepto del papel que como socio de viaje aporta CasalsOffering a LGF.



Los socios del Grupo Casals son los creadores de los conceptos "Procesos no repetitivos", "análisis de las R en la empresa" y "Gestión Relacional - RM" no sólo como metodología aplicada a nivel Consultoría de negocio y técnica, sino también como una solución tecnológica concreta del Grupo Casals (CasalsRM) que relaciona el binomio "Front-Office" (CRM, ERM, PRM, Contact Center, Gestión Incidencias, etc) y "Back-Office" (ERP, MRPII, Gestión Bancaria, Gestión Proyectos, Gestión Contratos, etc.) dando respuesta innovadora a los "Procesos no repetitivos" que a pesar de su relevancia estratégica no están resueltos en la inmensa mayoría de las empresas en el mundo.