

DMA srl.

Veinte años de experiencia en el mercado son el aval de DMA, ubicada en la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, Argentina. Primeras marcas, capacitación constante, óptimo servicio de entregas y herramientas multimedia de ayuda al cliente son algunos de los pilares de la empresa, que apunta al crecimiento a través del trato personalizado y profesional.



Recepción

En el primer piso se encuentra ubicada la recepción de la empresa, desde donde se canalizan todos los pedidos y consultas de los clientes.



DMA SRL es una empresa dedicada a la importación y distribución de equipos de seguridad electrónica, conformada por gente de amplia experiencia y larga trayectoria en el mercado de la seguridad. La empresa se inició en el año 1988 con las primeras instalaciones domiciliarias de alarmas, creciendo en el mercado tras la instalación de la primera estación de monitoreo en la ciudad de Rosario. Una década después, la empresa se divide y vuelca todo su esfuerzo en la toma de representaciones, distribuciones y atención al instalador y profesional de la seguridad electrónica exclusivamente.

Tras años de crecimiento y consolidación, en el año 2004 DMA SRL compra un edificio de más de 800 metros cuadrados cubiertos con estacionamiento propio, pensando en la comodidad de sus clientes.

Con la remodelación del edificio, llevada a cabo en el año 2005, se construyó una Sala de Capacitación Dinámica, con capacidad para cuarenta personas, un showroom y mercado de autoservicio y un depósito de más de trescientos metros cuadrados cada uno.

La empresa está fundada sobre sólidos cimientos, conformados por la excelencia en el servicio a sus clientes, la capacitación permanente y el trabajo cotidiano, siempre con el claro y firme objetivo de seguir creciendo, tanto en el ámbito regional como sectorial, apostando a la interrelación y alianza con proveedores, partners y clientes.

DMA se dedica exclusivamente a la venta mayorista de productos de seguridad electrónica para los rubros de CCTV, Control de acceso, Incendio, Robo y Cables.

Continúa en página 62

Fe de erratas

Debido a errores conceptuales RNDS publica de manera completa y con las correcciones pertinentes el Perfil de Empresa de la edición N°50, correspondiente a Enero de 2010.

■ Timeline

1988

La empresa comienza con sus primeras instalaciones domiciliarias de alarmas, actividad que intensificaría a lo largo de los años posteriores, ganando un nombre en el mercado.

1994

Se inaugura la primera Estación de Monitoreo en Rosario, con lo cual el abanico de posibilidades –profesionales y comerciales– comienzan a ampliarse.

1998

El crecimiento de la demanda produce una división de empresas, lo cual tuvo como consecuencia la creación de la distribución mayorista de productos para seguridad electrónica.

1999

Con más de una década recorrida, la empresa comienza a sumar marcas de prestigio mundial. Ese año se suma a sus líneas de productos la distribución de Honeywell (Pitwaycorp)



Sala de Capacitación

Con capacidad para 40 personas, la sala de cursos y conferencias es utilizada para la demostración de nuevos productos y tecnologías.

Showroom

DMA cuenta con 300 metros cuadrados destinados al showroom, que ofrece a sus clientes la gestión de autoservicio.

Viene de página 60

Los esfuerzos están orientados a mantener una relación directa y permanente con sus clientes, analizando las necesidades de cada uno de ellos para luego brindarles soluciones a la medida de cada negocio.

Servicios de vanguardia

Para facilitar los negocios, DMA desarrolló un sitio web con características de avanzada, posibilitando a los clientes el acceso a una intranet propia de actualización diaria, que permite la compra de productos On-line, consulta de disponibilidad en tiempo real, precios, manuales técnicos y de usuarios, acceso a la web de los fabricantes como así también a una gestión administrativa que abarca detalles de facturas anteriores, cuentas corrientes, órdenes de reparaciones, etc. Este portal tiene, además, un novedoso cotizador web, herramienta disponible para todos aquellos que no poseen su propio sistema de cotizaciones, con lo cual se maximiza la utilización de tiempos y recursos. En la actualidad, la página web recibe unos 500 accesos diarios durante las 24 hs.

Muchas empresas utilizan este servicio fuera de horario comercial, realizando pedidos a través del sistema para que al día siguiente su orden sea procesada a primera hora.

Continúa en página 64



Principales marcas

• Distribuidores oficiales:

- DSC
- Honeywell
- EverFocus
- Rosslare
- Optex
- Interstellar
- Arecont Vision

• Principales marcas:

- ALONSO Hnos. Sirenas sa
- Aleph
- Secuen
- Secolarm
- Yuasa
- FBII
- DMAX
- AES Intellinet
- System Sensor
- Notifier
- Sentrol
- Silent Knight
- Vidotek
- HI Sharp
- Morley
- AMTK
- Street Smart
- Exacq
- Pegasus

Estrategias basadas en relaciones comerciales a largo plazo



“No solo debe disponerse de un buen producto y de un precio competitivo para realizar una venta, considerando a ésta no sólo como el comienzo de una relación comercial sino también de una atención y dedicación postventa.

Como primera medida sí debemos contar con productos que satisfagan la necesidad del cliente. Luego debemos poder transmitir con claridad al cliente que esos productos que ofrecemos, además de ser productos de buena calidad y excelente características técnicas, son una solución a los problemas que existen y por los que recurrieron a nosotros.

Por último, debemos explicar que el servicio post venta, información periódica y actualización con las nuevas tecnologías será lo que completará “La Venta”. De esta forma, seguramente, quedará satisfecho.

Considero que esta es la mejor y única manera de mantener relaciones comerciales a largo plazo con los clientes que depositan en nuestra empresa su confianza”

**Hernán Giudice (Socio Gerente)
Director**

2004

Crecimiento sostenido y futuro promisorio son los motivos por los cuales DMA compra un edificio de más de 800 metros cuadrados cubiertos, con garaje para clientes, actual sede de la empresa.

2006

Además de contar con numerosas distribuciones oficiales, ese año se logra la distribución oficial de las marcas DSC (paneles de alarma), Everfocus (productos para CCTV) y Rosslare (control de accesos).

2007

DMA comienza la distribución oficial de productos Optex, uno de los referentes en sistemas y productos para detección en exteriores.

2008

Pensando todavía en el futuro y con la premisa de optimizar tiempos y recursos, DMA implementa un nuevo sistema de gestión administrativo y web, tendiente a lograr la satisfacción del cliente en todos los aspectos.

Viene de página 62

**Departamento técnico**

Los técnicos dan respuesta y soporte post-venta a todos los productos que comercializa la empresa. También allí se testean y reparan los mismos.

**Atención al cliente**

Técnicos y personal del sector comercial y atención al público se brindan día a día para que el cliente siga teniendo a DMA como un referente del sector en el interior del país.

**Bodega**

Allí se reciben y clasifican todos los productos que distribuye y comercializa la empresa. También desde ese sector se lleva a cabo el despacho de mercadería y pedidos.

Capacitación

La excelente ubicación geográfica en el interior del país le permite a la empresa llegar de forma más directa a zonas donde el cliente se siente desatendido por su distancia con la Capital Federal, pero también abastece a empresas instaladoras, comercializadoras y estaciones de monitoreo del Gran Buenos Aires, quienes por distintas razones encuentran en el servicio de DMA, variedad de productos y precios competitivos.

Además del soporte técnico brindado a través de distintos canales, DMA ofrece diversos programas de capacitación que tienen por objetivo lograr una mayor comprensión del funcionamiento, instalación, programación y posterior capacitación al usuario final de los diferentes productos. Este tipo de actividad logra diferenciarlos de otros distribuidores, con un importantísimo valor agregado que tanta demanda tiene en la industria local.

Dentro de estos programas, ofrece cursos periódicos de entrenamiento en su sala de capacitación, orientados a las distintas líneas de productos, de modo de asegurar un conocimiento de los productos a instalar y/o comercializar.

También a lo largo del año se organizan seminarios de presentaciones comerciales y técnicas de nuevos productos, con el fin de asegurar una constante actualización de las nuevas y diversas marcas y tecnologías que comercializa.

DMA brinda, además, cursos de entrenamiento específico a Estaciones de Monitoreo a fin de capacitar a su personal, tanto en el aspecto técnico como comercial.

Permanentemente los clientes cuentan con soporte técnico vía telefónica o personalmente otorgado por personal altamente capacitado.

Ubicación

D.M.A. S.R.L. está ubicada en la calle Viamonte N° 1226 de la ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe, Argentina

**Cómo llegar**

- **Líneas de colectivos:** 35/9, 103, 107, 110 negro, 116, 128, 129, 134, 135, 141, 140/148
- **En auto:** Desde la Ciudad de Santa Fe: Autopista, Circunvalación, Pellegrini, Sarmiento, Viamonte; desde Córdoba: Autopista, Pellegrini, Sarmiento, Viamonte; desde Buenos Aires: Autopista, Bv. Oroño, Av. 27 de febrero, Corrientes, Ocampo, Mitre, Viamonte

+ Datos de Contacto

- **Tel/Fax:** (54-341) 486-0800 y rotativas
- **Fax:** (54 341) 486-0898
- **Página web:** www.dmasrl.com.ar
- **e-Mail:** info@dmasrl.com.ar

Objetivos

DMA trabaja para ganar parte del mercado en expansión, pero por fundamentalmente para mantener la excelencia en sus servicios, además de satisfacer las necesidades de sus clientes. En la empresa creen firmemente que la mejor herramienta es un buen servicio y los resultados se observan diariamente. ■

Staff**Director****Hernán Giudice***(Socio Gerente)*hernan@dmasrl.com.ar**Socios Gerentes****Gerardo Scotta**gerardo@dmasrl.com.ar**Guillermo Scotta**guillermo@dmasrl.com.ar**Atención al cliente****Mariela Medini**mariela@dmasrl.com.ar**Laura Fucksman**laura@dmasrl.com.ar**Julieta Cos Bovier**julietta@dmasrl.com.ar**Carolina Urquiza**carolina@dmasrl.com.ar**Departamento Técnico****Mariano Díaz**mariano@dmasrl.com.ar**Maximiliano Cejas**soporte@dmasrl.com.ar**Bodega, Recepción y Despacho de mercadería****Gerardo Ruiz Carini**gerardor@dmasrl.com.ar**Pablo Albea**pablo@dmasrl.com.ar**Soporte de sistemas de gestión****Cristián Grosso**soporte@dmasrl.com.ar**Soporte de sistemas y servicios Web****Yanina Grosso**yanina@dmasrl.com.ar**Asesoría contable****C.P.N. Víctor Gabilondo****Asesoría jurídica****Colon Quiroga y Asoc.****Dr. José Colón Quiroga**