

***DE REPETIR MIL VECES LAS
MISMAS INSTRUCCIONES A
TENER UN RESPONSABLE DE
COMPRAS QUE OPERA CON
AUTONOMÍA***



“ **ESTABA CANSADO DE REPETIR LO MISMO
UNA Y OTRA VEZ.** ”

Fue lo primero que dijo el CEO de GSE Gold cuando nos conocimos.

Su PyME industrial estaba creciendo, pero el área de compras era un caos. Había tenido **tres responsables en menos de un año**. Cada uno llegaba por recomendación, parecía prometedor... y al mes, los mismos problemas: pedidos retrasados, proveedores mal gestionados, errores en facturación.

Él terminaba revisando cada cotización, corrigiendo documentos y explicando los procesos como si fuera maestro particular.

Su frase lo decía todo:

"Parece que sin mí, nada funciona. Me quita tiempo que debería dedicar a clientes, estrategia... pero no hay nadie que lo haga bien."

Decidimos intervenir con un **proceso de headhunting estratégico**, no solo buscando a alguien “bueno en compras”, sino a alguien **capaz de tomar decisiones con criterio y encajar en su cultura familiar pero exigente**.

Validamos su experiencia real con referencias verificadas, evaluamos competencias técnicas y **sistémicas**, y en menos de un mes **encontramos al perfil ideal**.

Pero no nos quedamos ahí:

- ✓ Creamos un **manual operativo básico** para evitar la dependencia del CEO.
- ✓ Diseñamos **un plan de integración de 100 días**, con indicadores claros para medir resultados desde el día uno.

Tres meses después...

- La rotación en compras se redujo **un 100%**,
- El CEO liberó **15 horas mensuales** que antes invertía en revisar detalles,
- Y se generó ganar las licitaciones un **44% más**.

"Hoy, por primera vez en años, no tengo que preocuparme por cada pedido. Él sabe qué hacer, cómo hacerlo y cuándo pedirme apoyo. Tengo tiempo para enfocarme en crecer." – **CEO de Comercializadora experta en licitaciones**

👉 *Quiero un equipo que funcione así*