



David Requero
Swiss Marketing Spain



Introducción personal

Nacido y afincado en Suiza durante cuatro décadas decidí en 2005 trasladarme a Valencia. En aquel momento creé **Swiss Marketing Spain** con el objetivo de ofrecer asesoramiento de marketing a empresas y entidades alemanas, austriacas y suizas que se interesan por España.

Como director de marketing titulado en Suiza, y con más de veinte años de experiencia en el mundo del marketing y de la publicidad en Zúrich o Basilea, **sé muy bien cómo piensan los empresarios de habla alemana**, qué ideas tienen y qué exigencias.

Mi trabajo, pues, no solo consiste en brindar un asesoramiento competente y profesional sino también – y eso no es menos importante – en ayudar a los empresarios extranjeros a entender la mentalidad española, a comprender nuestra forma de pensar y de actuar.

En este sentido, **Swiss Marketing Spain crea puentes entre los mercados**, entre Alemania, Suiza, Austria y España. Aunque hasta hoy en día nunca lo haya hecho sí que es cierto que este puente también podría ir en la otra dirección – «outbound» – ayudando a empresas españolas a salir hacia el centro de Europa. Y asesorar estas para poder afrontar las altas exigencias de los mercados de habla alemana.



Otra manera de entender el marketing...

En España la palabra «marketing» es, casi siempre, sinónimo de la facturación inmediata. Solo hay que ver los anuncios de trabajo: Cuando se habla de un director de marketing se busca, de hecho, un responsable de ventas.

Si bien el precio es un importante aspecto en una relación comercial, la gran mayoría de las empresas en Suiza, Alemania o Austria buscan más que un simple proveedor económico.

**Bueno, bonito
y barato...**

Buscan, pues, socios, **cuyo entendimiento de marketing sea más completo y duradero**, englobando aspectos como garantías, servicio postventa o soportes publicitarios.

Querer ganar dinero rápidamente no es el propósito adecuado para tener éxito en aquellos países, querer asegurarse perspectivas de futuro, sin embargo, sí que es la actitud apropiada para abrirse con éxito a los mercados del centro y del norte de Europa.

... y altas exigencias de calidad.

La marca España, que hoy en día va mucho más allá del «bueno-bonito-barato», puede abrir puertas. Pero estas se pueden cerrar de nuevo – y para siempre – si no se cumplen con las expectativas de los clientes en aquellos países.

Aunque pueda sonar ofensivo, estas exigencias poco tienen que ver con las costumbres en España, y abarcan criterios como **la puntualidad, la fiabilidad o la sostenibilidad.**

Si se promete, por ejemplo, una respuesta o una entrega hasta una fecha determinada se cumple con esta - ¡rigurosamente! Y si un producto llega de forma defectuosa lo primero que se hace, sin buscar excusas, es reemplazar el pedido de forma inmediata.

Existe en alemán un dicho que refleja una actitud más bien opuesta a la mentalidad española: *Verschiebe nicht auf morgen, was du heute kannst besorgen.* O sea: No dejes para mañana, lo que puedas hacer hoy.



Asesoramiento a medida

Swiss Marketing Spain ofrece todo un abanico de servicios que se adaptan a las distintas necesidades.

Asesoramiento y asistencia

Ayuda directa en la apertura de nuevas líneas de negocios, en las negociaciones con posibles clientes y asistencia en la implementación y el desarrollo de (nuevos) negocios en Alemania, Suiza o Austria.

Estrategias y conceptos

Elaboración de estrategias y conceptos de mercado, marketing y publicidad, teniendo en cuenta las propiedades de los mercados correspondientes.

Informes y estudios

Análisis de mercados y sectores, observación de competencia y tendencias.

Coaching y workshops

Asesoramiento dentro de la empresa y formación del personal sobre las propiedades, particularidades y mentalidades de los países de habla alemana.

Second Opinion

Comentarios y consejos referentes a conceptos y proyectos que ya se están desarrollando, ofreciendo una perspectiva adicional y competente.

Resumen de mi currículum

Datos personales

Nacido en Basilea el 7 de enero del 1965. Doble nacionalidad hispano-suiza. Desde septiembre de 2005 casado y residente en Valencia.

Titulaciones de marketing

2003 Director de Marketing, titulación estatal suiza
1993 Técnico de Marketing, titulación estatal suiza

Idiomas

Alemán (lengua materna) y castellano (lengua paterna).
Inglés y francés nivel alto.

Experiencia laboral

Desde 2005: Asesor de mercado y de marketing para empresas de habla alemana en España.

2000 – 2004: Socio de la agencia de marketing y publicidad id-segmentmarketing en Zurich.

1999 – 2000: Gerente de la agencia de publicidad !NOW Werbeagentur en Basilea.

1994 – 1999: Director de cuentas y miembro de la junta directiva de Wunderman Cato Johnson, Zurich, agencia del grupo americano Young & Rubicam.



Datos de contacto

Dirección España

Daniel Izquierdo Hänni
Calle San Vicente Mártir 306-10A
46017 Valencia

Dirección Suiza

Daniel Izquierdo Hänni
Erlensträsschen 61
4125 Riehen - Basilea

Teléfono

(0034) 600'75'31'36

Email

iz@izquierdo.ch

Homepage

www.swissmarketingspain.com

Social Media

Xing & LinkedIn

