

Mikel Ormazabal - Miembro de BNI® AGI Erronka

Telecomunicaciones - Gastecom



En mi caso llevo en BNI® desde el 2016 y la verdad no lo cambio por nada en el mundo. Entre a la organización porque soy comercial en mi empresa de Telecomunicaciones y al ver lo complicado que estaba el mundo comercial, fue todo un acierto decidir ser Miembro de mi Grupo BNI® Erronka.

Mediante BNI®, he conseguido entrar en empresas que nunca habría pensado en poder acceder, en empresas en las que mediante una llamada comercial nunca pude entrar (siempre me respondían lo mismo, es decir, que estaban completos y que ya tenían comercial) pero con BNI®, he tenido la oportunidad de mostrarle a la gente mi empresa, nuestro trabajo y por qué elegirnos es una muy buena elección.

Igualmente, me he enriquecido a nivel personal mediante formaciones, talleres, manuales y guiones. Asimismo, he mejorado en mi planificación laboral al ser más organizado y productivo, además de aumentar mi red de contactos y colaboradores mediante grandes sinergias. Esto no lo tenía cuando no era parte de esta organización. Así que ha sido la mejor decisión que hemos podido tomar y como dice la filosofía Givers Gain®: Se generoso y la gente te lo devolverá con creces.

¿Qué porcentaje de tu negocio procede de referencias de BNI®?

Aproximadamente un 40% - 45% del negocio que genero para mi empresa, procede de BNI®.

¿Cómo te ha ayudado BNI® personalmente?

Me ha permitido tener más conocimientos, organización, planificación, además de ayudarme a hablar en público. Nunca he tenido problemas para ello, pero BNI® me ha ayudado mucho a hacerlo de manera más pausada y tranquila. Y por supuesto, relaciones personales, tanto a nivel laboral como en lo personal.

¿Cómo te ha ayudado BNI® profesionalmente?

En acceder a empresas en las que nunca me imaginé que podría entrar. El trabajo comercial se basa mucho en las llamadas previas pero mediante BNI®, tras un periodo de adaptación, conocimiento y confianza, se empezaron a abrir puertas y ha sido algo increíble. Empresas de gran tamaño que en su día eran imposibles, pero el "boca a boca" me ha permitido entrar y en varios casos cerrar y generar negocio. Por lo tanto, ser más conocidos y cada vez más confiables. Y por supuesto, consiguiendo referencias de esas referencias recibidas, referencias de segundo y tercer nivel.

¿Por qué recomendarías BNI® a un amigo?

Primero invitarlo para que conozca BNI® y se forme una idea de lo que es y segundo porque BNI® le hará ver que no hay manera más "fácil" de poder generar negocio mediante empresas que sus compañeros al ser Miembros, le puedan facilitar para visitar. Esta es la mejor manera para ampliar la cartera de clientes y facturar más.