



José F. Orero, secretario de COAC Valencia

“Estamos capacitados para adaptarnos a tiempos difíciles”

zando muchos colegiados y que les sirve para ser más eficientes en su día a día. Este CRM ha tenido tal aceptación que lo están adaptando otros colegios de agentes comerciales de España.

En el ámbito institucional hay que valorar la buena gestión llevada a cabo por nuestro presidente, **Carlos Requena**, tomando siempre las decisiones adecuadas que, entre otras cosas, nos han permitido estar en el Consejo de Administración de **Feria Valencia** a través de la **CEV**; y en el pleno de **Cámara Valencia** gracias al buen resultado obtenido en las elecciones que le han permitido alzarse con una vocalía.

- Contáis también con una intensa actividad en medios y en RR.SS.

Efectivamente, entendemos que es importante que el Colegio esté presente en los principales medios de comunicación y en RR.SS. Para ello, creamos contenidos durante todo el año con el fin de dar a conocer nuestras actividades y poner en valor la profesión del agente comercial.

Queremos concienciar a la sociedad de la gran labor que **COAC Valencia** hace en beneficio de sus colegiados y de lo importante que es el trabajo del agente comercial para la actividad económica de un país, dando a conocer todo tipo de productos y servicios que las

empresas ofrecen a los ciudadanos para satisfacer sus necesidades.

Gracias a esta presencia en los medios, cada vez son más las personas que conocen el Colegio, su actividad y sus servicios, lo que repercute en que cada vez más gente se interese por nuestra profesión. Una realidad que estamos viviendo día a día con las nuevas incorporaciones de jóvenes y que se traducen en nuevas altas de colegiados.

El Colegio seguirá estando presente en los medios de comunicación para que se oiga la voz de los agentes comerciales y estén presentes en todos aquellos ámbitos en los que aportan valor.

- Todos los indicadores apuntan hacia un final de año complicado. ¿Cómo puede afectar esta situación a los colegiados?

Los agentes comerciales siempre hemos demostrado nuestra capacidad para adaptarnos a tiempos de incertidumbre y lo demostramos con la pandemia, la actual crisis económica o la invasión de Ucrania. Esta capacidad de adaptación está en el ADN de los agentes comerciales, emprendedores acostumbrados al cambio, capaces de generar nuevas expectativas de negocio a pesar de las adversidades, y como no, gracias a la innovación y al uso de las nuevas tecnologías, cuentan con una mayor presencia digital, una comunicación más efectiva y una mejor gestión usando mejor las herramientas digitales. En definitiva, los agentes comerciales siempre van a ser una pieza clave que aporta valor al canal de distribución y el Colegio siempre va a estar a su lado. •

Como responsable de la gestión y del día a día del Colegio, cuéntanos que actividades más importantes habéis hecho este año.

Este año, al igual que los anteriores hemos llevado una actividad muy intensa en formación. Hemos retomado nuestra labor en ferias y hemos firmado nuevos convenios para ofrecer más servicios de apoyo y nuevos proyectos a nuestros colegiados.

Hay que destacar el CRM desarrollado por el Colegio, específico para los agentes comerciales, que ya están utili-

”

LOS AGENTES COMERCIALES SIEMPRE VAN A SER UNA PIEZA CLAVE QUE APORTA VALOR AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN