

Antonio Rubio, director de I+D+i de Overlap, y Carlos Ezquerro, CEO de Netex

Overlap y Netex se alían para abordar el mercado con mayor fortaleza

Overlap es una consultora internacional orientada a la implantación de las estrategias de negocio de sus clientes. Y Netex es una empresa líder de base tecnológica que ofrece soluciones de aprendizaje innovadoras en el ámbito empresarial, así como para editoriales e instituciones educativas. Con estos puntos de partida, ambas empresas han valorado las sinergias de su alianza y han decidido trabajar juntas para poder ofrecer mejores servicios a sus clientes y apostar conjuntamente por la innovación.

¿Cuál es la estrategia de negocio de Overlap?

Antonio Rubio (A.R.): Desde su creación, nuestra compañía siempre ha tenido como objetivo apoyar a nuestros clientes en la implantación de sus estrategias de negocio, a través de soluciones que mejoran el desempeño y el talento de sus equipos humanos. Para ello combinamos soluciones de consultoría, formación y tecnología, con un enfoque especializado por sector.

¿Y la de Netex?

Carlos Ezquerro (C.E.): Tras la salida a Bolsa en octubre del pasado año, Netex está realizando una importante apuesta para convertirse en una de las empresas tecnológicas más vanguardistas a nivel internacional. Con oficinas en España, Reino Unido, India y México, sus soluciones ya están presentes en más de 40 países gracias a la estrategia de expansión a través del canal de *partners* en todo el mundo.

¿Qué aporta el *partnership* que han establecido a su estrategia?

A.R.: Desde Overlap entendemos que la tecnología es un eje fundamental en la estrategia y el negocio de nuestros clientes y de nuestra compañía

Esta combinación de fuerzas ayudará a ambas compañías en sus respectivos planes de consolidación como líderes de soluciones de formación en un mercado cada vez más competitivo y exigente

y, como tal, debe ser una pieza imprescindible en nuestras soluciones. El *partnership* con Netex nos permite sumar a nuestra oferta tecnológica actual

un abanico de soluciones tecnológicas vinculadas al aprendizaje que están entre las mejor valoradas por el mercado.

Además, nos permite abordar el mercado desde una posición de mayor fortaleza, ya que una oferta conjunta por parte de las dos empresas es algo que nuestros clientes ya están valorando positivamente. También permite a Netex contar con un partner que complementa su oferta actual.

C.E.: Este acuerdo con Overlap no solo supone incrementar la presencia de nuestras soluciones en el mercado, sino que también nos permite establecer una alianza estratégica para identificar nuevas oportunidades de negocio y abordar proyectos de manera conjunta en los que somos complementarios. Confiamos plenamente en que esta combinación de fuerzas ayudará a ambas compañías en sus respectivos planes de consolidación como líderes de soluciones de formación en un mercado cada vez más competitivo y exigente.

¿Qué aporta Netex a la oferta de valor de Overlap a sus clientes?

C.E.: Netex les ofrece las soluciones y el apoyo tecnológico necesarios para poder afrontar sus proyectos. El proceso expansivo en el que estamos involucrados supone el compromiso de Netex por realizar una inversión permanente en el desarrollo de nuestros productos y una clara apuesta por ofrecer una tecnología con base en España que se comercializa a nivel internacional y en todo tipo de organizaciones, desde pequeñas consultoras y pymes a compañías de carácter multinacional.

¿Y Overlap a la de Netex?

A.R.: Overlap lleva desde 1989 trabajando en soluciones que mejoren el desempeño y productividad de sus empleados. Estas soluciones están en el ámbito de las ventas y rentabilidad comercial, transformación (que incluye formación, gestión del cambio y management) y experiencia de cliente. Además, contamos con consultores especializados en nuestros sectores de actividad (automoción, consumo y *retail*, energía e industria, sector financiero y seguros, sanidad y TIC). Esta combinación de soluciones, junto con el enfoque sectorizado, permite a los clientes de Netex contar con soluciones extremo a extremo, y con profesionales especializados en cada aspecto de las soluciones contratadas ■



Antonio Rubio, de Overlap, y Carlos Ezquerro, de Netex.