

FITNESS

El ex director general de Anytime Fitness en España se alía con el líder de Giro180 para lanzar una consultora

Emilio Quero y Antonio Castro se han asociado para poner en marcha Consultoría y Dirección, una compañía especializada en el sector retail y que busca mejorar las estrategias comerciales de las empresas a las que asesoran.

P. López
21 oct 2019 - 04:59



El ex director general de Anytime Fitness en España regresa al sector del retail como consultor. Emilio Quero, que en abril de 2019 abandonó la dirección de la cadena de gimnasios, ha lanzado Consultoría y Dirección, una compañía especializada en idear estrategias comerciales y de desarrollo de negocio en empresas de retail. Su socio es Antonio Castro, gerente de la central de compras de artículos deportivos Giro180.

Quero asegura que el objetivo de la consultora es “mejorar los resultados de las empresas a través del análisis e identificación de mejoras de la estrategia comercial; ofrecer acompañamiento en el diseño e implementación de las soluciones, y trabajar de manera directa con los equipos de sus clientes”.

Junto a su socio, el directivo espera que su experiencia en el sector retail y trabajando con cadenas con presencia internacional convenga a los clientes. Mientras que el primero ha sido director de franquicias y desarrollo de negocio en España de Bricomania, Burger King y Regus, Castro ha trabajado para marcas de gran consumo como Danone, Unilever, Johnson & Johnson y Fnac.

Emilio Quero ha sido director general de Anytime Fitness en España

Desde la compañía afirman que ofrecerán servicios para definir el modelo de negocio y analizar el modelo de relación que cada central quiere tener con su red de establecimientos. A partir de ahí, buscarán asesorar en el desarrollo de la red, definir los indicadores para analizar los resultados, trabajar en concretar un posicionamiento para mejorar la imagen de la marca, y a segmentar un definir un público objetivo.

La consultora no se centrará únicamente en empresas de deporte, sino en asesorar a *retailers* y franquicias que vendan otros tipos de producto y servicio. El modelo de trabajo que emplean se basa en *workshops* con los equipos de trabajo de sus clientes, con los que se buscará un diagnóstico, se darán recomendaciones y se ofrecerá un acompañamiento durante el proceso de ejecución de la estrategia comercial.