

Home / News

/ Sosmatic, empresa pionera en tecnología, asesora a pymes, startups y emprendedores

Sosmatic, empresa pionera en tecnología, asesora a pymes, startups y emprendedores

Noticias E2020 23 febrero 2018



Sosmatic, primera empresa española de atención tecnológica permanente, tiene por objetivo asesorar a pymes, startups y emprendedores, así como a particulares y grandes cuentas.

Sosmatic cumplirá en octubre de 2018 veinte años al servicio de particulares, compañías y organizaciones de toda dimensión. Inició su andadura en Barcelona el 5 de octubre de 1998 con 3 trabajadores. Hoy cuenta con 105 profesionales, ofrece servicios por toda España y planea entrar en Latinoamérica.

Sosmatic quiere “que todo el mundo sepa que seguimos aquí y que, además, vamos a hacerlo a lo grande”, explica **David Casas**, CEO, fundador y director. Desde sus comienzos, se ha marcado el reto permanente de “ser una compañía muy grande, una compañía de tamaño importante con la misión imposible de no parecerlo, consiguiendo que la calidad proporcionada al cliente no se vea mermada”.

Se trata de la primera empresa española de asistencia tecnológica 7d/24h durante todo el año sin interrupción.

“El servicio se crea con una misión muy ambiciosa, que es la de ayudar a todo el mundo que tenga problemas o inconveniencias con el uso de la tecnología digital. Por tanto, tienen cabida los particulares, las pequeñas empresas y las grandes empresas”, explica David Casas. “El servicio que se da al particular, llamado “hogar digital”, no sólo contempla la tecnología digital del hogar, que no es la misma que la de las empresas, sino que es muy emocional. Es un servicio de expectativas, en el que el cliente busca un acompañante/amigo informático. En una empresa no es tanto así”.

“Tenemos un servicio para estas ‘start-ups’ –sigue Casas–, porque hay algunas de ellas que desarrollan tecnología con clara ambición internacional y que, por lo tanto, se ven con la necesidad de ofrecer algún tipo de servicio al usuario de esta tecnología 24 horas, en varios idiomas, y nosotros tenemos una línea de atención específica para estas ‘start-ups’. Con esta línea, mediante una cuota pequeña, pueden tener un “24 horas”, en varios idiomas, personalizado para su servicio”.

Sin embargo, David Casas matiza: “nos gustan todos los clientes, pero sí que nos gusta personalizar mucho los servicios que damos a cada “target”. Tenemos un servicio exclusivo para usuarios residenciales o de “hogar digital”, un servicio para pymes y un servicio Premium para grandes cuentas”.

Fuente: RAQUEL RUBIO / Iniciativas21