

In English A la caza de clientes corporativos

 [Imprimir](#)  [Recomendar](#)

03:00

Valeria Rodríguez Codina y María Emilia Troya son directoras de In English, la empresa de servicios de inglés, cuyo principal objetivo son las empresas. Desde sus comienzos en 2003, ambas mujeres tuvieron claro que, si querían crecer, tenían que sumar fuerzas.

In English tiene hoy tres áreas: traducción, capacitación corporativa y eventos, la pata más novedosa. Organizan ciclos culturales, eventos académicos y recreativos, clases de tango en inglés, catas de vino y hasta armaron un city tour para secretarías que terminó con un té - inglés, claro- en el Faena Hotel. Todas las apuestas de la compañía se basan en la unión con otras empresas u organismos. Uno de sus principales aliados estratégicos es la AmCham (Cámara de Comercio de Estados Unidos en la Argentina), que tiene más de 700 socios en el país. Precisamente, allí se reúnen los clientes corporativos potenciales que buscan en In English y por eso se unen a la cámara como co-sponsor en muchos de sus eventos. "Cuando nos acercamos por primera vez éramos muy chicos, pero nos recibieron bien. Comenzamos a aportar nuevas ideas y el vínculo se fortaleció. El fuerte de esta alianza son los eventos: nosotros organizamos la logística y la cámara nos aporta la base de datos de sus socios como un servicio para ellos", cuentan Codina y Troya.

Un dato es clave para las empresarias: asociarse a una cámara empresarial no es un pasaporte mágico al éxito; para explotar al máximo estas alianzas es fundamental el trabajo conjunto, de manera sistemática y creativa.

"Como nunca tuvimos fondos para campañas de marketing, las alianzas nos fortalecieron y nos permitieron crecer. Entendemos la asociación como la posibilidad de unir fuerzas, reconocer los propios límites, y resulta la mejor posibilidad de crecimiento para una pyme. Más cabezas piensan mejor y éste es un sistema win win", dicen mientras tienen en marcha proyectos con empresas del sector tecnológico para este año.

In English tiene hoy un equipo de cinco coordinadores y 25 profesores, más de 400 alumnos estables en el área de capacitación corporativa. En 2009, alcanzaron una facturación de \$ 800.000 (en 2008 fue de \$ 600.000). Entre sus clientes figuran Brinks, Estudio Durrieu, Indra, General Mills, Globant, Pokerstars, Tata Consulting Services y The Walt Disney Company.

Imágenes



** Haga click en la foto para abrir la galería*

PAHEMA Software

Sistema Tango Gestión Administrativa integrado para PYMES, COMERCIOS Y ESTUDIOS CONTABLES
ventas@pahema.com.ar
4952-4789 / 15-5414-4460
www.pahema.com.ar

DISPENSER DE AGUA

S.A. Aguas del sur. Dispenser de agua fría/caliente con Purificador incorporado conectado a la Red de agua de Potable. 15 Años de experiencia y calidad.
(011) 4241 0200
comercial@aguasdelsur.com.ar
www.aguasdelsur.com.ar

[El Cronista Comercial en Facebook](#)

Herramientas

