



#SOMSAJE



¡¡Nueva edición Meet AJE!! Esta semana conocemos un poco mejor a José Torres, director de [TELJOSUR](#) y consultor en telecomunicaciones. **Teljosur** realiza un estudio del mercado de la **telefonía**, buscando los productos que mejor se adaptan a cada cliente, ya sea particular, autónomo o empresa.

*- Hola Jose, cuéntanos un poco que puesto desarrollas en TELJOSUR, qué funciones realizas y cómo te decidiste a llevar a cabo este proyecto.*

Actualmente somos cuatro socios los que formamos Teljosur, yo me encargo de la dirección de la empresa y de la consultoría en telecomunicaciones para empresas que requieren servicios más específico como puede ser una centralita virtual, redes, etc...



Nos iniciamos en el sector de las telecomunicaciones en 2016 montando una pequeña tienda en el Zaidín. Pocos meses después cerramos y entre a trabajar en uno de los distribuidores Vodafone para pymes más grandes que había en aquel momento y me desarrolle como comercial de venta a puerta fría.

Ahí descubrí el error de este distribuidor, y era que nos formaban como comerciales mientras que el cliente, la pyme, lo que buscaba era un asesor/consultor que a parte de buscarle la mejor solución para su negocio, estuviese ahí cuando surgen los problemas.

En 2018 montó la consultoría por cuenta propia y vamos añadiendo operadores al porfolio. A los pocos meses mi pareja, Beatriz, se suma al proyecto y se encarga de las altas e incidencias.

A principios de 2021 se suman dos nuevos socios, Santiago (departamento comercial) y Mari (servicio post venta), y ahora estamos ante el reto de incorporar nuevos miembros en plantilla porque el crecimiento, gracias al boca a boca, cada vez es mayor.

### ***- ¿Qué servicios y líneas de negocio tiene? ¿Cuál es vuestro valor diferencial?***

Nuestro servicio principal es la consultoría en telecomunicaciones. Contamos posiblemente con el porfolio más amplio de operadores de telefonía, como pueden ser los clásicos Movistar, Orange, Vodafone... o los de "recién" entrada en el sector como MasMovil, Yoigo, Simyo, Jazztel, DIGIMobile...

Damos servicio a particulares, autónomos y empresas.

Nuestros valores diferenciales son:

- La **transparencia**: por eso tener un amplio abanico de compañías, para que sea el cliente quien elija. Nosotros le llevamos las distintas propuestas según sus necesidades y le planteamos los pros y contras de cada una.
- El **servicio post venta**: lo damos totalmente gratuito al cliente durante la vigencia de la permanencia en el operador para las posibles dudas e incidencias que puedan surgir. Además, antes de que le finalice la permanencia y/o las promociones que pueda tener le presentamos propuestas actualizadas. De esta forma siempre tienen sus servicios actualizados y a un precio acorde al mercado.



- **Servicios de valor añadido:** hoy en día internet y la conexión es fundamental, por lo que detectamos infraestructuras de redes antiguas, equipos informáticos desfasados, ... detalles en los que un comercial no se fija, pero un consultor/asesor sí; buscamos que el cliente pueda sacar el 100% del rendimiento a los servicios que contrata.

***-Por último, ¿por qué decidiste pertenecer a AJE Granada?***

Nos unimos a AJE a final de 2020, porque varias personas me hablaron sobre la asociación y su labor. Me parece un sitio ideal para conocernos y crear sinergias.

Llevamos solo 9 meses, pero ahora que los eventos empiezan a ver la luz, seguro que podremos conocer mejor al resto de personas que forman parte de la asociación y apoyarnos en el desarrollo de nuestros negocios.



➤ Contacta con [TELJOSUR](#) en:

Calle Andres Segovia, 47. Las Gabias

858 10 00 40

[info@teljosur.es](mailto:info@teljosur.es)



Entrevistas Meet AJE patrocinadas por [OYA Abogados](#)

**OYA**  
Abogados & Asesores