

“Si vous cherchez une **entreprise** qui ne se contente pas de vous vendre des machines, mais qui vous **accompagne également dans votre croissance**, alors vous êtes à la recherche d'Irundin”

INTERVIEW**Paco Jordá***Responsable de production*

“Les distilleries Sinc, fondées en 1890, ont commencé par produire du café liqueur et produisent aujourd'hui toutes sortes de liqueurs et de spiritueux. S'adapter aux lots de petite taille et flexibles en fonction des besoins du marché”

Depuis combien de temps travaillez-vous avec Irundin?

Notre relation avec Irundin remonte à 1992. Dès le début, nous avons eu une étroite collaboration basée confiance et une communication ouverte. La relation avec l'équipe a été fondamentale pour notre croissance.

Dans votre secteur, quelles sont les principales particularités ou les principaux défis auxquels vous êtes confrontés dans le processus d'embouteillage ?

Le principal défi de la production de spiritueux personnalisés, et donc l'un de nos plus grands défis, est la production de petites séries personnalisées. Cela nécessite des machines flexibles, capables de s'adapter rapidement aux différents besoins et efficaces, car nous devons traiter un grand nombre de bouteilles lorsque nous travaillons avec différents formats et types de liqueurs.

“Les machines d'Irundin nous offrent cette flexibilité et nous garantissent une assistance technique rapide et efficace”.

Quelles caractéristiques ou fonctionnalités sont essentielles pour vous dans une ligne d'embouteillage ?

Comme nous traitons des productions variées, la capacité d'adaptation est essentielle pour nous.

Comment les machines d'Irundin s'adaptent-elles à ces besoins spécifiques?

Les machines d'Irundin nous ont permis d'être plus agiles dans la production, avec des ajustements rapides et efficaces. Bien que leur coût initial puisse être plus élevé, l'assistance et la qualité compensent largement ce surcoût.



Destilerías Sinc - Licores Sinc

Qu'est-ce qui vous a amené à choisir Irundin comme fournisseur de vos lignes d'embouteillage?

Nous recherchions un fournisseur capable de nous offrir la confiance, la proximité et un service après-vente agile. Irundin répondait à toutes ces exigences, la confiance et la proximité dans les relations avec nous ont été décisives. Le plus beau, c'est que s'ils ne peuvent pas, n'ont pas quelque chose ou ne peuvent pas le faire eux-mêmes, ils vous recommandent à quelqu'un qui peut le faire.

Comment décririez-vous l'expérience de votre collaboration avec Irundin, depuis la mise en place des machines jusqu'à l'assistance après-vente ?

Le service après-vente est égal, voire supérieur à la vente, car il est très accessible. Vous pouvez appeler et quelle que soit la personne qui répond, il y aura toujours quelqu'un de disponible pour vous aider. En cas de problème, la situation est évaluée et, s'il y a une solution, elle est mise en oeuvre immédiatement pour que tout fonctionne. En fin de compte, le plus important est que vous ayez ce dont vous avez besoin à ce moment-là pour pouvoir travailler.

“De l'installation des machines au dépannage, l'équipe d'Irundin a toujours été là pour nous.”

Selon vous, qu'est-ce qui distingue Irundin des autres fournisseurs du secteur?

La différence entre Irundin et les autres fournisseurs est claire : la valeur personnelle. Leur proximité, leur réactivité et la confiance qu'ils génèrent sont essentielles. Ils ne

sont pas de simples fournisseurs, mais des partenaires stratégiques de notre entreprise.

Dans le cadre de votre quotidien, quelle est la valeur ajoutée d'Irundin à votre opération d'embouteillage ?

La valeur ajoutée qu'Irundin nous apporte est qu'elle nous permet d'innover et de nous adapter aux nouveaux besoins du marché. À cela, il faut ajouter le personnel, face-à-face et le quotidien.

Pouvez-vous nous raconter une anecdote ou un moment particulier qui résume votre expérience avec Irundin?

Nous avons mille histoires particulières avec Irundin, je me souviens d'une fois où nous avons eu un problème technique en pleine production. J'ai appelé et en quelques heures, nous avons trouvé une solution. Cette rapidité et cet engagement ne pas le fait de n'importe quel fournisseur.

“S'ils ne peuvent pas le faire, ils ont la transparence nécessaire pour dire : “Je ne peux pas le faire, mais je vous dirai qui peut le faire”.

Enfin, y a-t-il quelque chose que vous aimeriez ajouter sur votre expérience avec Irundin ou sur la façon dont il vous a aidé dans votre secteur ?

Pour réaffirmer l'importance d'une relation étroite et fiable dans ce type de collaboration, parfois, même si nous avons plusieurs budgets, nous choisissons toujours Irundin, même s'il est un peu plus cher, en raison de sa fiabilité.

