

JAN DE MILT

DEVELOPMENT OF MARKET

“SIEMPRE AVANZANDO”



Direccion: CN NEGOCIOS. C/Lagasca 95 28006 Madrid. Spain

Telef.: +34 914 230 000 Tfax: +34 911 410 117

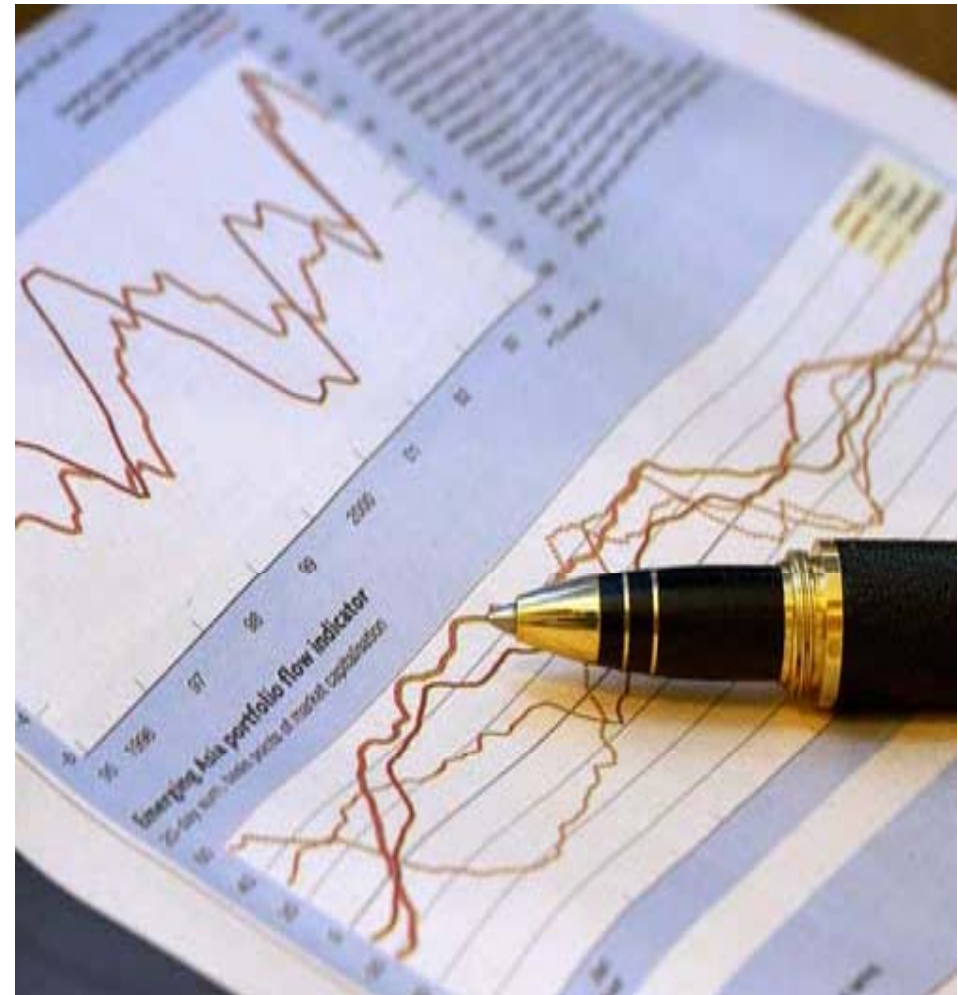
www.jandemilt.es

JAN DE MILT nace con el objetivo de proporcionar a determinadas empresas un verdadero soporte en diversas especialidades dentro las diferentes funciones que tiene que realizar una empresa para poder competir en el mercado.

Nos diferenciamos de otras grandes firmas dentro del sector de los servicios y asesoría, que somos una empresa de perfil bajo y que trabajamos con un equipo joven, dinámico, experimentado y multidisciplinar, dentro de la áreas de negocio que gestionamos para las empresas para las que trabajamos.

Los tres pilares básicos en los que se fundamenta nuestra filosofía de trabajo son:

- EXCLUSIVIDAD. Para las empresas con los que trabajamos.
- COMPROMISO. Nuestro principal objetivo es dar el mejor servicio aportando siempre nuestro conocimiento y experiencia.
- ETICA. Confidencialidad, transparencia y un trato personalizado son los fundamentos de nuestro vocación y trabajo.



OUTSOURCE COMMERCIAL SERVICES:

EXTERNALIZACION DE SERVICIOS COMERCIALES

A principio de la década de los años 90 con la globalización de los mercados y la economía, grandes empresas tanto a nivel nacional como internacional buscaron el soporte comercial de otras empresas o firmas comerciales con equipos de profesionales con contrastada experiencia y conocimiento, para poder llegar a mas clientes y ampliar geográficamente su mercado, ahorrando costes y recursos y de esta manera poder ser mas competitivos. Desde nuestra firma comercial nos propusimos hace ya algunos años dar soporte a estas empresas trabajando con sus equipos comerciales y de dirección tanto a nivel nacional como en proyectos o servicios en otros países. Para ello basamos nuestra estrategia de cara a dar el mejor servicio a estas empresas, en dos importantes pilares:

1) Representar comercialmente a empresas que cumplan unos estándares de calidad, tecnicos y de experiencia que nos permitan llegar a mas clientes con todas las garantías y el compromiso que esto requiere.

2) Buscar clientes dentro de sus sectores que les permitan crecer y estar presentes en aquellos mercados donde puedan seguir aumentado sus expectativas de negocio.



SUPPLY MANAGEMENT:

En determinados proyectos y como apoyo a su departamento de ofertas y/o compras hay empresas que buscan el soporte de otras empresas con personal altamente cualificado y con experiencia para desarrollar estas funciones, en colaboración con los equipos de trabajo de los departamentos de ofertas, compras y contratación de aquellas empresas. En algunos proyectos o servicios y siempre por requerimiento del cliente gestionamos todas las fases del mismo hasta la entrega al cliente final del proyecto o servicio.

- Especificaciones, requisiciones y alcances de trabajos.
- Proceso de selección de suministradores.
- Gestión de compras.
- Comparativas técnico-económicas.
- Gestión y supervisión de contratos.

Dentro de nuestros equipos de trabajo tenemos profesionales con conocimientos y experiencia en gestión de ofertas, compras y contratación con nuestras propias herramientas para alcanzar el éxito, en proyectos o servicios tanto a nivel nacional como internacional.



MARKET RESEARCH AND PARTNERSHIP:
ESTUDIOS DE MERCADO Y ASOCIACION ENTRE EMPRESAS

En determinados proyectos o servicios, sobre todo a nivel internacional, conocer por anticipado determinados datos sobre el mercado donde vamos a implantarnos y quienes pueden ser nuestros mejores socios para establecer alianzas que nos permitan tener el mejor respaldo para conseguir los mejores resultados, son de vital importancia para una empresa que quiere competir y obtener beneficios.

Interpretar los datos y tener una visión clara y concreta sobre cual es la mejor estrategia a seguir desde una perspectiva del mutuo compromiso con las empresas con las que trabajamos, es el primer paso para poder crecer y conseguir los mejores resultados.

Nuestro talento para posicionar y establecer alianzas entre empresas se basa en tres pilares básicos:

- Análisis de datos.
- Tabulación y filtración de datos.
- Creacion de Escenarion futuros.
- Decisiones y Poscionamiento Estrategico
- Conclusiones y Recomendaciones.



CONSULTORIA DE EMPRESAS

ESTUDIOS Y VIABILIDAD DE PROYECTOS.

SOPORTE Y ASESORAMIENTO EMPRESARIAL. OPTIMIZACION DE RECURSOS

ESTRATEGIA Y POSICIONAMIENTO EN MERCADOS.

Asesoramos y ayudamos a las empresas dentro de su ciclo de producción a optimizar recursos y departamentos, a ser más eficientes, reducir costes y establecer objetivos para poder crecer dentro de su sector de actividad.

Nuestra experiencia, tanto en proyectos nacionales como internacionales nos permite implementar y establecer programas de mejoras en aquellas empresas donde se necesita nuevas herramientas en aquellos procesos que les permita ser más competitivos.

Aquellas áreas de empresa, dentro de las cuales implementamos y desarrollamos soluciones figurán:

- Marketing y Comercial
- Estimación de costes y Compras
- Contabilidad y Finanzas
- Recursos Humanos
- Producción
- Logística
- Comercio Internacional



Las áreas de negocio donde trabajamos en la actualidad para empresas tanto nacionales como extranjeras son:

INDUSTRIA

- OIL & GAS
- ENERGIA
- PETROQUIMICAS
- SIDERURGICA
- RENOVABLES
- LINEAS Y SUBESTACIONES ELECTRICAS
- BIOCOMBUSTIBLES
- TRATAMIENTO DE AGUA
- RESIDUOS
- EFICIENCIA ENERGETICA
- BIOMASA
- COGENERACIONES



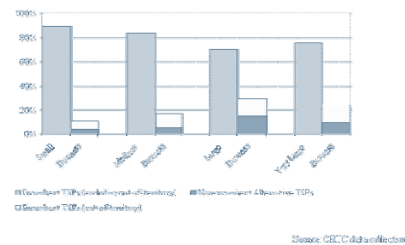
CONSTRUCCION

- OBRA CIVIL
- EDIFICACION
- EDIFICACION INDUSTRIAL
- URBANIZACIONES
- INGENIERIA BASICA Y DETALLE



CONSULTORIA

- ESTUDIOS DE MERCADOS
- SUPPLY MANAGEMENT
- COMMERCIAL OUTSORCE
- RECURSOS HUMANOS
- COMERCIO EXTERIOR
- PROJECT MANAGEMENT
- LEGAL



Entre algunos de los proyectos mas importantes en los cuales hemos participado en algunas de nuestras areas de negocio estan:

OIL y GAS:

- *Ampliación de la Refineria de Petronor. España*
- *Ampliación de la Refineria de Cartagena .España*
- *Ampliación de la Refineria de Izmid.Turquia.*
- *Ampliación de la Refineria de Sines. Portugal.*
- *Reforma de la planta regasificadora de gas.Tanger. Marruecos.*

ENERGIA:

- *CGCC de Moerdijk. - 435 MW. Holanda*
- *CTCC de Szalombatta.-800 MW .Hungria*
- *CGCC de Besos. - 400 MW. España*
- *CGCC de Elektranai. - 400 MW. Lithuania.*
- *CGCC de Tashkent. - 470 MW. Uzbekistan.*
- *CGCC de Koudiet.- 1.200 MW. Argerlia.*
- *Planta ciclo simple. Cabinda.- 70 MW. Angola*



PLANTAS DE COGENERACION:

- Planta de cogeneración. Dueñas. - 50MW. España
- Planta de cogeneración. Aralar. - 50 MW. España
- Planta de cogeneración. Moyresa.-20 MW. España
- Planta de cogeneración. Bilbao-20 MW. España

PETROQUIMICA:

- Modernización de la planta de Dynasol . Cantabria.España
- Planta de reciclaje de aceites .Bilbao. España
- Planta de Acido Sulfurico. Bilbao. España.

SIDERURGIA:

- Montaje del sistema hidraulico de laminación. Arcelor Mittal.Sestao. España
- EPC maquina de granballar .IPS GROUP. Belgica.

BIOENERGIA y BIOMASA:

- Planta de Biodiesel.250.000 tm/año. Valdetorres. España
- Planta de Bioethanol. 200 mill/año. Babilafuente. España
- Planta de Biomasa. Briviesca 18 MW. España
- Planta de Biomasa.Corduente 2 MW. España
- Planta de Biomasa ENCE. Huelva.50 MW. España



SOLAR:

- Planta termosolar. Badajoz.-50 MW. España
- Planta termosolar. Puertollano. - 50MW. España
- Planta termosolar. Caceres. - 50MW. España
- Planta termosolar. Cordoba.- 50 MW. España
- Planta termosolar. Ciudad Real- 50 MW. España
- Planta Solar Fotovoltaica. 10 MW. Inglaterra.

AGUA:

- Planta Desaladora Mostagem.Argelia
- Planta Desaladora .Ashdod.Israel
- Planta Desaladora .Chipre

LINEAS ELECTRICAS Y SUBESTACIONES:

- 450 KM linea AT de 220 KV de 400 KV .España
- Subestación 220 KV.España



Entre algunos de nuestros clientes finales están:

ABENGOA

SIEMENS

tr
TECNICAS REUNIDAS
ENGINEERS AND CONSTRUCTORS



GE
Energy



Grupo ISOLUX



IBERDROLA

OHL Industrial

UMAG
TECNOLOGIE



Entre algunos de los países en los cuales trabajamos están:

ESPAÑA

ANGOLA

HUNGRÍA

VENEZUELA

ARGELIA

ISRAEL

UZBEKISTAN

HOLANDA

TUNEZ

BRASIL

FRANCIA

BELGICA

REINO UNIDO



Oficinas centrales:

C/Lagasca 95

28006 Madrid. España

Telf. +34 914 230 000

Fax. +34 911 410 144

Oficinas Comerciales:

Paseo de Gracia 118.

08080 Barcelona. España

C/ Elcano, 14- Entrepr.

48008 Bilbao. España

Oficinas Comerciales Internacionales:

Argyll 84 Brook Street, W1.

Londres. UK

Rond-Point Schuman 11

1040 Bruselas. Belgica

