



INDUSTRIA

Garratt-Callahan y Service Partnes construyen juntos una reputación para el éxito.

Problema

En el negocio de administración de instalaciones y en el de tratamiento de agua, como en muchos otros, usted gana fama por la compañía que lo contrata. Esto fue probado de nuevo recientemente por Garratt-Callahan y uno de sus socios claves, una compañía de administración de instalaciones que, como G-C, ha estado en el negocio por más que un siglo. Esta compañía se encargó del mantenimiento de una base submarina importante de Estados Unidos en el Pacífico Noroeste, que dividía el tratamiento de agua entre G-C y un competidor. Para ahorrar el tiempo que llevaba tratar con dos compañías, los encargados decidieron consolidar los servicios del tratamiento de agua con un solo suministrador.

Solución

Al proporcionar un servicio y resultados superiores durante el período de prueba y evaluación, Garratt-Callahan ganó el negocio del tratamiento de agua en la base, y también elevó su estatura ante los ojos de la compañía de administración de instalaciones.

Resultados

Desde entonces, a Garratt-Callahan le han sido concedido contratos por otros clientes de la compañía de administración de instalaciones, incluyendo un banco importante de Estados Unidos.

Conclusión

Socios exitosos se sostienen mutuamente proporcionando un servicio superior, del que obtienen beneficios los clientes.

Garratt-Callahan: El abastecedor y socio superior en el tratamiento de agua.