

MARTÍN BAJUK Y JAVIER GONZÁLEZ

Hoy, en “El Rincón de ASER”, vamos a conocer a los “chiquitines” del Equipo ASER. Uno más conocido, por su carácter y la exposición que le da su trabajo: Martín Bajuk, nuestro director comercial. Y el otro: Javier González, el Business Analyst del grupo, un niño en un cuerpo de adulto y una persona con la que siempre es agradable, y divertido, charlar.

¿Quiénes son Martín y Javier?

Martín Bajuk: Argentino con ascendencia eslovena y afincado en España desde hace años, casi por casualidad. Trabajé varios años en Comercial Laysa, así que conocía “un lado” del sector, y en 2017 tuve la gran oportunidad de sumarme al proyecto ASER para reforzar la estructura comercial en la central. No dudé ni un segundo y en febrero de ese año comencé mi andadura en este gran Grupo. Mi función principal es la dirección comercial, pero también colaboro con mis compañeros en todo aquello en lo que les pueda ayudar (redes, contabilidad, administración, marketing, análisis...), igual que ellos lo hacen conmigo. Trabajamos en equipo para obtener siempre los mejores resultados.

Javier González: Empecé a trabajar en Aser en enero del 2017. Ya conocía a José Luis Bravo de nuestra etapa en Kimberly Clark, una multinacional americana del sector de gran consumo en la que coincidimos, y estaba en el “dique seco” cuando me propuso embarcarme en este proyecto, en un sector diferente pero interesante como es el mundo del automóvil. No lo dudé, y desde ese día ya han pasado casi cinco años. Me dedico principalmente a “gestionar números”, analizando la evolución de las compras del Grupo, los crecimientos por familias de producto, el cálculo de las bonificaciones por alcanzar los objetivos fijados, ... Soy quién “persigue” a proveedores y socios con las cifras.

¿Qué ha supuesto para vosotros trabajar en ASER?

Martín Bajuk: Un gran cambio, profesional y personal. En el plano profesional, un “cambio” porque me ha permitido tener una visión muy amplia del sector, tanto a nivel nacional como internacional. La relación con todos los proveedores y socios del grupo, asociaciones, prensa, etc., alimenta día a día mi conocimiento y de todos



aprendo algo. Recibir información de todos los “frentes” y escuchar todas las “campanas” no tiene precio. Para mí, trabajar en ASER es como hacer un máster en posventa de automoción. Y en el plano personal, que puedo decir, un cambio total. Como suelo comentarle a todo el que me pregunta: “vivo en Valencia pero duermo en Madrid”. Y es que es así porque mi mujer y mis hijos viven allí y yo me desplazo a Madrid para trabajar entre semana. Sin el apoyo de mis hijos y, sobre todo, el de mi mujer, María José, esta oportunidad no sería posible.

Javier González: Para mí lo más importante ha sido conocer a un gran grupo de personas, cada una con su idiosincrasia y sus características únicas. Por un lado, mis compañeros de Aser, con los que trabajo codo con codo compartiendo nuestras experiencias laborales y también personales formando una pequeña familia. Por otro, los socios del Grupo, emprendedores, trabajadores y dueños de unos negocios, la mayoría familiares, que tienen que gestionar cada día en un mercado complejo. Y, finalmente, los representantes de los fabricantes y distribuidores, que no sólo negocian con el Grupo unas condiciones comerciales, también mandan información del mercado colaborando con el Grupo en el desarrollo de los negocios de los socios.

ASER y sus valores... ¿Cómo afectan a vuestro trabajo y a vuestro día a día?

Martín Bajuk: No afectan, es que también son los míos, de antes, de ahora y de siempre. No he tenido que adaptarme y por eso me encajó el proyecto. Y esto, en el día a día, se traduce en comodidad total. No concibo otra forma de trabajar que no sea con estos valores como eje. Pero, cuidado, comodidad no es sinónimo de sencillez o relajación. Trabajamos duramente y somos muy exigentes con nosotros mismos. José Luis es un gran líder que sabe pilotar a este equipo y sacar lo mejor de cada uno de nosotros.

Javier González: En Aser tenemos una forma de trabajar muy particular, basada en la confianza, en las relaciones personales, en la cooperación, en el traspaso de información y también, en el esfuerzo y la satisfacción de conseguir una mejora continua en los procesos. En esta frase están implícitamente incluidos los cuatro valores del Grupo: CERCA-NÍA, COMUNICACIÓN, INNOVACIÓN y TRANSPARENCIA formando nuestro "mantra" junto con la idea de formar parte de un equipo y el objetivo final de dar servicios de valor añadido a nuestros socios.

¿Qué es lo que más y lo que menos os gusta de vuestro trabajo?

Martín Bajuk: Lo que más me gusta es la relación con las personas. Durante el año son muchas las llamadas y reuniones, tanto con socios como con proveedores. Y son grandísimos profesionales. Prueba de ello es la gran capacidad de adaptación que tiene el sector; sin buenos profesionales no hay adaptación. Por eso no me preocupa el futuro, lo que vendrá, porque estoy rodeado de los mejores, tanto a nivel nacional como internacional. Lo que menos me gustó (sí, sí, gustó) fue el teletrabajo, y me explico. En el confinamiento lo pasé mal porque me gusta el "face to face", la distancia corta, lo presencial. Durante la desescalada y con las restricciones de movilidad al menos pude estar con mis compañeros. Todas las convenciones de Aser son importantes, pero la última, la sexta, fue muy especial. Lo dije en la Convención y lo vuelvo a decir ahora, estaba muy contento, muy feliz, porque estaban todos allí, tan cerca.

Javier González: En el trabajo, como en la vida, hay días mejores y otros peores. Aunque cada día que voy a la oficina disfruto con mi trabajo y trato de ante todo pasármelo bien, ya sea con mis compañeros, mandando un correo electrónico o, por qué no, con una hoja de Excel tratando de mejorar la información. Pero, tal vez, los mejores momentos surgen en cualquiera de los muchos eventos que organizamos ya que tienes la oportunidad de ver y conocer a muchas personas. Recuerdo que la primera vez que volví a ver a algunos socios después del año del confinamiento fue en los Premios Personajes de la Posventa y nos fuimos a cenar al final del evento casi por pura necesidad de comunicación. Ya lo echábamos de menos después de tanta restricción y confinamiento.

¿Cuál es vuestra opinión sobre los socios de ASER?

Martín Bajuk: Ellos son el "alma" de ASER, la razón de ser. Todo lo que hacemos es por ellos y para ellos. Y siempre tendré palabras de agradecimiento por dejarme ser parte de esta gran familia. Pero también tengo una gran admiración, porque no es fácil ser gestor, dueño, trabajador y distribuidor y mantenerse en un mercado como el nuestro. Empatizo con ellos y les entiendo perfectamente cuando atraviesan situaciones difíciles como la pandemia o la falta de abastecimiento de productos. Por ello, trabajar con y para ellos es tan gratificante. Podría escribir varios folios sobre ellos pero, si lo tengo que resumir en una frase, no habría otra que "Comprometidos al 100%".

Javier González: Los socios de Aser son un ejemplo de la variedad de culturas que existen en los diferentes lugares y plazas, por un lado tan

diferentes y, por otro, con intereses e inquietudes tan parecidos, tan entrañables y tan celosos de sus convicciones. En mi opinión, están hechos de una pasta especial representativa de esos pequeños y medianos empresarios que tiran del carro para mantener su negocio y el de las economías que giran alrededor de los mismos. En resumen, es muy enriquecedor trabajar con ellos desde todos los puntos de vista.

Contadme una anécdota (o alguna curiosidad llamativa que os haya ocurrido en estos años)...

Martín Bajuk: Ufffff en el grupo hay muchas anécdotas, pero, como se dice en clave futbolística, "ésas quedan en el vestuario". Pero hay una que me gustaría compartir. José Luis es un gran organizador de eventos y, como tal, sabe que los detalles marcan la diferencia. En las convenciones del grupo siempre tiene un detalle, homenaje o reconocimiento a socios y proveedores. Y en Sevilla, en la Convención Aser 2019, mis compañeros y yo decidimos que José Luis debía también tener su homenaje y nuestro agradecimiento. Preparamos una sorpresa que consistió en regalarle una caricatura y un vídeo que compartimos con todos los presentes. No fue fácil porque lo mantuvimos en secreto y sólo nosotros lo sabíamos. Y cuando llegó el momento fue muy emotivo, íntimo y compartido, pero que lo pilló por sorpresa (que ya tiene mérito). Momento que siempre recordaré y que, a más de uno, como dicen en mi tierra, "se le piantó un lagrimón".

Javier González: Bueno, anécdotas tengo muchas, pero, como los pimientos de Padrón "unas se pueden contar y otras non". Muchas son pequeñas meteduras de pata, pero todas simpáticas y sin mala intención. Con más de 40 socios y 120 proveedores cuesta aprenderte los nombres y las empresas, más si vienes de otro sector, y alguna vez en un evento he cambiado al socio o al proveedor de empresa o de nombre. Lo bueno es que cuando empiezas a hablar y le comentas lo bien que va el año y se le ve que empieza a torcer la cara, te das cuenta rápidamente del error. Simplemente, el nombre de su empresa se parece al de otra... ¡Momentos tierra trágame! Hay que reconocer que hasta que no conoces bien el sector, entre NGK, GKN, SKF, RTS o NRF te pueden bailar alguna bujía, rotula, transmisión. ■