



Convertir la experiencia EN NEGOCIO

Javier Campos es el propietario de DoBim, una empresa de ingeniería de construcción de origen Barcelonés, que ha alcanzado el mercado nacional e internacional. DoBim aporta valor a sus clientes principalmente asistiéndoles en las licitaciones. Su departamento gráfico ayuda a sus clientes en la formación, preparación y implantación de trabajos BIM de elevada dificultad, preparando infografías 3D y vídeos técnicos, para aumentar el valor de sus proyectos.

TRAS UNOS AÑOS DE EXPERIENCIA

EN EL SECTOR DE CONSTRUCCIÓN

Javier se dio cuenta de que el sector necesitaba aumentar la calidad y disminuir los costes fijos, por lo que en los últimos seis años ha creado un conjunto de pequeñas sociedades y marcas, que son complementarias entre ellas, aportándose valor en sus proyectos y compartiendo gran parte de su estructura.

Motivado por su carácter inquieto, Javier empezó a emprender en el 2011, y consolidó DoBim en el 2015. Actualmente tiene más de 20 empleados, con oficinas en Barcelona y Madrid y factura más de €1M.

Javier es consciente de la importancia de cada cliente:

«El punto fuerte de DoBim es el diseño de soluciones a medida, aprendiendo previamente la manera de gestionar la información y los flujos de trabajo de cada cliente».

Javier reconoce que ha aprendido mucho en sus más de 10 años como empresario:

«Para mí lo fundamental es tener una guía. Hay que tener un plan a largo plazo. Y por supuesto, reconocer que todo se puede mejorar, siempre».

A pesar de su experiencia, a Javier le parece valioso formar parte de un Comité TAB.

«Es importante entender que siempre hay aspectos de cualquier decisión que puedes no haber considerado y por lo tanto es bueno buscar a alguien que puede darte otros puntos de vista».

Javier se unió a TAB al comienzo de la pandemia. Admite que al principio era escéptico, aunque sabía necesitaba algo que le ayudara a escalar y crecer.

«Inicialmente pensaba que el Comité era una reunión de 5 o 6 jefes de negocio, todos serios sentados en una mesa hablando de temas de empresa, todos muy formal con sus corbatas y demás. La realidad ha resultado ser diferente, con un grupo de jefes, sí, pero con problemas o desafíos muy similares y en un ambiente muy distendido. Se ha creado un grupo con una confianza al que da gusto asistir».

Javier reconoce que la cercanía de sus compañeros de Comité es uno de los puntos fuertes de TAB:

«El hecho de que el Comité es un grupo reducido de personas consigue que te aporte valor a largo plazo, porque llegas a conocer las otras personas».

Su Coach TAB también ha contribuido a su buen momento profesional y personal:

«Mi vida desde que me he unido a TAB ha cambiado bastante, en el sentido de que antes funcionaba por inercia y ahora tengo claro los objetivos que tiene que tener mi empresa. Simplemente el hecho de saber hacia dónde tengo que ir, es muy positivo tanto a nivel profesional como a nivel personal».

¿Qué les diría Javier a otros empresarios que estén pensando en formar parte de TAB?

«TAB es una guía que hay que seguir. Diría que es acompañamiento por las otras personas que forman parte de tu Comité y además para mí significa solidaridad, porque ayudas a tus iguales desinteresadamente. Puede que tengas tus dudas de si TAB tendrá más o menos repercusión para ti y sí, la tiene, puede aportar mucho».