

TECNOSEÑAL

Mobiliario Comercial | Interiorismo

INTRODUCCIÓN



La experiencia acumulada por TECNOSEÑAL en el desarrollo e implantación de proyectos de imagen corporativa, le han posibilitado conocimiento y recursos que le permiten desarrollar aplicaciones y soluciones adecuados a los requerimientos específicos de sus clientes.

Por otro lado, la disposición de una estructura y capacidad de empresa bien dimensionada, junto a objetivos de diversificación, han conducido a que TECNOSEÑAL se haya situado también como empresa líder en su nueva línea de producto MOBILIARIO COMERCIAL "AD HOC".

En este documento se presentan modelos de mobiliario desarrollados expresamente para clientes que han confiado en TECNOSEÑAL para la fabricación de los muebles de sus proyectos exclusivos.

También se presenta una línea de MOBILIARIO DE OFICINA exclusivo de TECNOSEÑAL.

Con esta nueva línea de producto, TECNOSEÑAL mejora su capacidad de servicio. Se convierte en proveedor integral en el ámbito de la implantación de imagen corporativa.













































































Con una buena sonrisa, conseguirás lo que te propongas.



Nosotros la cuidamos con más de 180 clínicas dentales abiertas para todos.

- Hola mundo
- Hola **blua**



Un seguro de salud con todo lo que necesitas también en tu móvil

10 AÑOS HACIENDO EL HOSPITAL

Cerca...

Es que el día que no pueda ir sea como si hubiese estado allí.



Nuestra App de Sanitas









queremos ofrecerte
más que
un trabajo

www.randstad.es





2 Los pilares de nuestras actuaciones se sustentan sobre **valores**.

3 No todos los caminos son válidos para conseguir nuestros objetivos.

4 Asumimos el papel de agente transformador de nuestra sociedad.

5 Asumimos el papel de agente transformador de nuestra organización.

6 Somos responsables de constatar que los comportamientos de nuestros equipos se ajusten a esos **valores**.

7 Somos responsables de incluir los **valores** en las culturas organizativas de nuestras empresas.

8 Somos responsables de promocionar los **valores** liderando con el ejemplo.

9 No permitiremos indirectos ni venales con **valores** por los objetivos que se pueden conseguir en el negocio de nuestra empresa de hoy y mañana.

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100



TECNOSEÑAL

Madrid

Irene Grané
igrane@tecnosenyal.com

Castilla y León y Zona Norte

Javier Chamorro
jchamorro@tecnosenyal.com

Castilla-La Mancha, Extremadura, Comunidad Valenciana, Zona Sur y Portugal

Tomás Berrio
tberrio@tecnosenyal.com

Cataluña y Baleares

Felipe Corella
fcorella@tecnosenyal.com

Canarias

Alfredo Martín
alfredo.martin@tecnosenyal.com

Señalización Digital

Santiago García
sgarcia@tecnosenyal.com

Eventos Corporativos

Susana López
slopez@tecnosenyal.com

Área Internacional

Santiago García
sgarcia@tecnosenyal.com

Perú

Antonio H. Calonge
acalonge@tecnosenyal.com

Ecuador

Pablo Tamayo Proaño
ptamayo@tecnosenyal.com

Colombia

José Antonio Covaría Torres
jacovaria@tecnosenyal.com

Chile

Miguel Ángel Martínez
mamartinez@tecnosenyal.com

Marruecos

Mustapha El Idrissi
melidrissi@tecnosenyal.com

0034 902 107 635

www.tecnosenyal.com