

Joan Rodríguez, director comercial de Orthobox: “La longevidad hace crecer la demanda de material ortopédico”

El sector de la ortopedia está en auge. Los expertos en el ámbito no sólo apuntan a la longevidad de vida, sino que este aumento podría ser también explicado por la entrada de los ecommerce, que potencian las oportunidades de mejorar la calidad de vida de las personas que precisan productos sanitarios de ortopedia

Joan Rodríguez es el director comercial de Orthobox, una empresa destinada a la venta de productos sanitarios de ortopedia, geriátricos y de material para la higiene, mediante la tienda online.

Pregunta: ¿Por qué decidisteis abrir la tienda online?

Respuesta: La idea de crear la página web www.orthobox.es, nace con el objetivo de poder llegar a través de la venta online, a cualquier parte del territorio nacional. Desde hace más de 20 años, nos dedicamos a la venta de material sanitario y ortopédico a centros geriátricos.

¿Qué ventajas aporta al usuario la tienda online de geriatría y ortopedia?

La ventaja que aporta comprar en nuestra web es que, detrás de ella, hay un equipo muy experimentado en el sector con muchas ganas de asesorar a nuestros clientes. También ofrecemos unos productos de gran calidad, con precios muy competitivos y una rápida entrega.

¿Qué productos son los más demandados en la web?

Los productos más solicitados en nuestra web son los relacionados con las ayudas a la dependencia como por ejemplo sillas de ruedas, andadores, todo tipo de baberos, material de incontinencia ligera, fisioterapia y estética.

¿Cuál es el target de vuestra empresa?

A nuestra página web, se dirigen desde profesionales de la salud, hasta clientes particulares que precisan de nuestros productos.

¿A qué ámbitos están enfocados vuestros productos?

Nuestros productos están destinados a todo el público en general. Aunque nuestro sector es el sanitario, la finalidad de www.orthobox.es es llegar a todos los clientes. Está enfocado al sector geriátrico.

¿Disponéis de algún catálogo donde se reúnan todos los productos que ofrecéis?

Tenemos un amplio catálogo a disposición de nuestros clientes y lo pueden solicitar a través de nuestra página web, enviándonos un correo ramon@gerisistem.com. Aun así, pueden consultar todos los productos en la tienda online.

Como director comercial, ¿Qué ventajas tiene Orthobox frente a otras marcas?

Nuestro punto fuerte, respecto a otras marcas, es nuestra amplia experiencia en el sector, nuestras ganas de poder ayudar a los usuarios, los productos de gran calidad y que nuestros precios son muy competitivos.

Cada vez vivimos más años y queremos mantener la calidad de vida, ¿Crees que podemos decir que el sector de la ortopedia está en auge?

Sí, está en el alza. En los últimos años el sector de la ortopedia ha crecido considerablemente. Y esto es debido a que, continuamente, van apareciendo nuevos productos en el mercado para poder ofrecer una mejor calidad de vida a las personas que precisan de ellos.

¿Es difícil mantener la venta de productos de calidad a precios tan competitivos?

Sí, la realidad es que es algo complicado. Nosotros trabajamos con productos de la máxima calidad que hay en el mercado para poder seguir creciendo, dentro de este mercado tan competitivo y ofreciendo unos precios muy ajustados. Pero nosotros hemos apostado por esta política y vamos a seguir trabajando para poder seguir creciendo, dentro de este ramo.

Datos de contacto:

Joan Rodríguez Portolés

Nota de prensa publicada en: [Polinya](#)

Categorías: [Medicina](#) [Industria Farmacéutica](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Servicios médicos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>