

YEM aterriza en España para facilitar la gestión y optimización de contratos de energía

YEM España ofrece una tecnología para la gestión de contratos energéticos entre proveedores, empresas y consultorías. La principal ventaja y beneficio es la elaboración de estrategias de fijación o clicks personalizadas en su plataforma

Con recorrido en países como Italia y Francia, YEM España ofrece una tecnología para la gestión de contratos energéticos entre proveedores, empresas y consultorías. La principal ventaja y beneficio es la elaboración de estrategias de fijación o clicks personalizadas en su plataforma. Esta gestión puede llevarse a cabo gracias a algoritmos que combinan las tendencias del mercado con las necesidades del contrato y su sólida experiencia en el campo de la energía.

YEM optimization: las mejores oportunidades del mercado energético

El objetivo que persigue YEM es sencillo: la optimización de los contratos energéticos. Y la forma de lograrlo es la herramienta YEM optimization. Una plataforma con la que lograr las mejores oportunidades del mercado energético y que permite aprovecharlas mediante las predicciones sobre las fluctuaciones de este mercado.

YEM optimization es, además, ágil, personalizable y fácil de usar:

Puede activarse en cualquier momento: con lo cual, pueden optimizarse los contratos desde la firma hasta el final del periodo de entrega de energía.

Permite adaptar la estrategia de riesgo: Ofrece tres niveles que pueden cambiarse con un simple click.

Desarrolla estrategias personalizadas: pueden añadirse previsiones personales del mercado en la herramienta.

Ofrece notificaciones recurrentes: Avisan vía e-mail o SMS cuando sea aconsejable hacer una fijación de precios en el contrato.

Permite monitorear el progreso de la estrategia: la herramienta facilitará informes completos para facilitar la tarea de analizar las opciones en las estrategias de fijación o clicks de contratos corporativos.

La misión de YEM España es ser el punto de referencia en la gestión de un contrato de suministro de energía B2B, tanto para clientes particulares como para empresas, y a largo plazo desmitificar la gestión de los contratos de suministro de energía entre empresas. Y, ¿cómo se consigue?

A través de la experiencia al cliente. No limitarse a aconsejar o a ser un apoyo, sino conseguir una transferencia de conocimientos que logren hacer a los clientes independientes en la gestión del contrato de suministro de energía, incluso y, sobre todo, en los puntos más complicados como la

fijación de precios.

La calidad de los proveedores y socios. La elección de los proveedores en la plataforma YEM se realiza a partir de un conjunto de proveedores preseleccionados por la calidad.

La calidad del cliente. Gracias a los campos que YEM hace rellenar en la solicitud de presupuesto, se introduce información que agiliza el análisis del cliente por parte del proveedor y el proceso de adquisición de la información necesaria.

La disponibilidad. YEM garantiza a los clientes una disponibilidad completa a través de internet.

La automatización del proceso. Hacen el proceso muy rápido y digital, pero las solicitudes enviadas son tan personalizadas como las respuestas de oferta recibidas de los proveedores.

YEM se posiciona como una plataforma que ahorra tiempo, aportando calidad y las mejores ofertas, lo que supone una herramienta indispensable y de gran ayuda en el mercado energético.

Datos de contacto:

Gonzalo de Cossío Tweddle

Gabinete de prensa: ariadna@woko.agency

674 114 357

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

Categorías: [Nacional](#) [E-Commerce](#) [Otros Servicios](#) [Sector Energético](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>