

# JEAN PIERRE LEUTHOLD

## El secreto de escuchar a los clientes

*Llegó a España hace cuatro años como director de la división de Nóminas y Recursos Humanos de GSI y desde entonces se ha convertido en representante del novedoso y original sistema de gestión "outsourcing" para las empresas que ya cuentan con 300 clientes.*

**E**s francés de nacimiento pero gracias a su dominio del castellano ya se siente como español. Llegó en 1989 a Barcelona para hacerse cargo de la división de Nóminas y Recursos

Humanos de la multinacional francesa GSI, la empresa donde ha desarrollado toda su carrera profesional. "Empecé como ingeniero comercial en la división de nóminas y siempre he trabajado en ese área".

Después de estudiar en París económicas y un máster de gestión, consiguió en ALCAMPO unas prácticas-cursillo durante diez meses en el área de la distribución. "Tras ello, pasé a trabajar como comercial en UNISYS que por aquella época se llamaba Burroughs y era el segundo constructor mundial de computers".

Dos años más tarde entró en GSI donde rápidamente fue escalando puestos hasta situarse en el cargo directivo que hoy ostenta. Primero desde abajo, como ingeniero comercial durante dos años, para pasar ya a dirigir un equipo comercial y después asumir la responsabilidad de una agencia a nivel de Francia, "hasta 1989, en total tres años antes de venir a España para encargarme de la división Nóminas y Recursos Humanos que se fundamenta en dos agencias, una en Barcelona y otra en Madrid".

Las cifras de facturación del grupo GSI se sitúan en los 55.000 millones de pesetas y en concreto de ellos corresponden a la división Nóminas y Recursos Humanos 15.000

Jean-Pierre Leuthold considera que con su oferta de gestión las empresas pueden dedicarse a lo que es verdaderamente su función.

**H**emos conseguido dar flexibilidad a las empresas, que los costes fijos se conviertan en variables"

