



46%

Generación del funnel comercial

33%

Tiempo de desarrollo de nuevos productos

50 PP

Flexibilidad para atención en campo

8.5%

Gastos de operación

INCREMENTO

33%

Proveedores estratégicos que proporcionan crédito

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Definir e implementar una planeación estratégica de mediano plazo, alineando objetivos comerciales, operativos y de desarrollo tecnológico
- Homologar y fortalecer los procesos comerciales y de gestión de proyectos
- Reducir gastos operativos y administrativos mediante control presupuestal y negociación con proveedores estratégicos
- Incrementar la productividad del personal técnico y comercial, mejorando el desempeño a través de capacitación y metodologías estructuradas
- Consolidar la innovación y desarrollo de productos tecnológicos, reduciendo tiempos de diseño y fortaleciendo la oferta de valor al mercado

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Inteligencia Comercial
- Modelo Comercial
- Desarrollo de Producto
- Operaciones
- Administración y Control Presupuestal



"Los factores clave para el logro de los resultados han sido el profundo entendimiento de los procesos de la empresa, el diseño e implementación de sistemas de trabajo hechos a la medida, la implementación de un modelo de gestión orientado a la consecución de resultados, la experiencia en el manejo de una metodología orientada a la implementación hombro a hombro y el compromiso del equipo de proyecto.

JOSE JUAN CANO
DIRECTOR GENERAL



7.3 ^a 1 ROI

1 PROYECTO REALIZADO