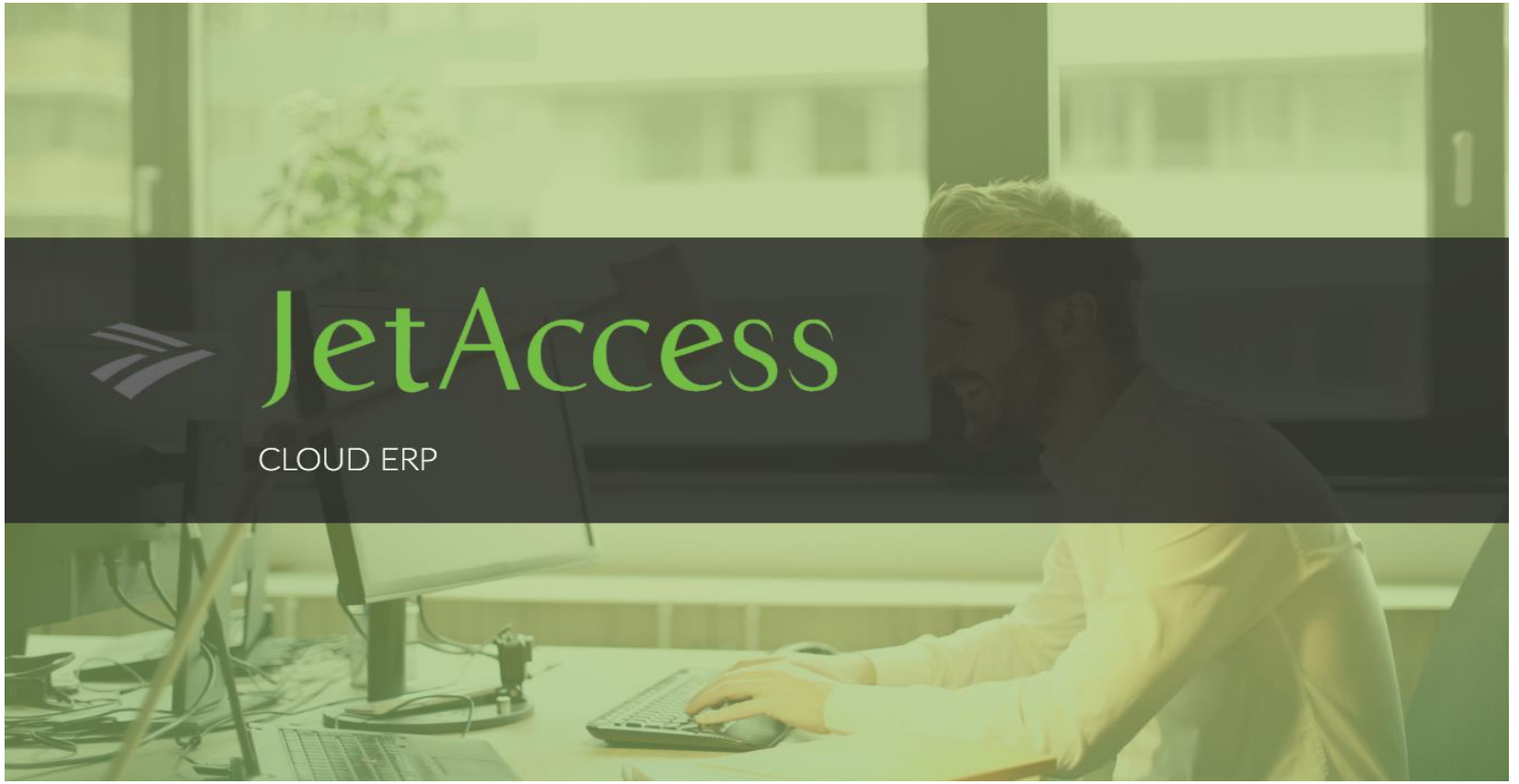
imagen



JetAccess
Ricardo Esparza R.
Gerente de Desarrollo de Negocios
ricardo.esparza@jetaccess.com

Tu foto y tu logo

JetAccess

Insertar

Habilidad principal

- ¿Qué se te da más fácil?
- Implementar sistemas CRM, ERP, MRP, EDI
- Optimización de proceso
- Automatización de procesos
- Análisis de problemas operativos
- Relaciones públicas
- Vender
- Desarrollo de software
- Líder de proyecto
- Análisis de requerimientos

Nota: Colorea de rojo tus 3 habilidades principales

Nombre de los servicios que ofreces

- **Cloud CRM**, herramienta de gestion de prospectos y seguimientos para lograr ventas.
- **Cloud ERP / MRP**, herramienta que permite administrar la operación de un negocio y optimizar los tiempos en la ejecución de tareas cotidianas (comprar, vender, pagar, cobrar, facturar, control de inventarios, fabricación, etc.), con procesos estándar que brindan con simplicidad orden y control.
- **EDI**, sistema de intercambio automático de documentos que permite optimizar los procesos operativos de la industria automotriz, donde se realizan pedidos automáticos y se evalua la existencia para poder cumplir en tiempo y forma con el pedido del cliente, todo de manera automatizada.

Describe tus 3 principales productos o servicios

imagen

- **ERP Servicios**
- Para personas o empresas de Servicios que tienen una actividad empresarial y necesitan administrarse (registro de gastos, pagos, facturación, bancos, etc.), y necesitan tomar desiciones al momento.

- **ERP Distribución**
- Para empresas que están creciendo y necesitan mayor precisión en sus inventarios, así como la planeación en sus compras a través de un MRP (Planeación de recursos de materiales).

- **ERP Manufactura**
- Para empresas con procesos productivos, con necesidades de control y planeación de la producción y compras, con controles de calidad, pronósticos de ventas, BOM's, entre otros.

Algunos de tus clientes

- **Servicios**: Doctores, consultores, contadores, abogados, mercadólogos, diseñadores, etc.
- **Distribución**: Empresas de iluminación, paneles solares, aíres acondicionados, refacciones, acumuladores, agroquímicos, etc.
- **Manufactura**: Conductores eléctricos, metal mecánica, empaques, agroquímicos, muebles, etc.
- **EDI**: Automotriz

Nota: Esta información es para conocer tu experiencia atendiendo ciertos giros de negocio. Si consideras que la información es confidencial menciona los giros o actividades industriales de tus clientes.

Comité o equipo de trabajo

- ¿En cual de los equipos de trabajo te interesa participar? (Selecciona 2)
- Comunicación
- Mercado
- Un poco en todas (si se necesita)

NOTA: La estructura puede cambiar en el futuro de acuerdo a resultados.

Títulos, certificaciones o reconocimientos

- Ingeniero en sistemas
- Master Business Coach
- Professional Business Coach
- Scrum Master
- Certificado en Neuroventas y PNL
- Especialidad en MKT
- Diplomado en Innovación

Cuál es tu principal objetivo para este año?

- Definir la segmentación del nicho de mercado (MiPyME)
- Definir el Cliente ideal
- Definir el mensaje para el nicho detectado
- Validar y analizar el plan de marketing
- Lograr ventas con estos nuevos criterios

imagen

AGRADECIMIENTOS