

Libro de Filosofía y Valores.

2020-2025

entregamos valor ágilmente. Vamos todos a competir fuerte en esta nueva década.

Vamos a crear soluciones de valor sobre operaciones ágiles.



2020-2025

WE GO

Somos un equipo sólido con trayectoria y un camino claro de visión que compartimos.

think BOLD

Es la esencia de nuestra empresa: Pensamos audaz, intrépido, destacados, resueltos, sobresaliente, competimos fuerte Lo que en esencia somos, el valor intrínseco de la empresa es el como pensamos.

Think agile (Ágil)
Think smarth (Inteligente)
Think confident (Seguro de ti

Think prominent (Destacado)















entregamos valor ágilmente.

03/Highlights

Entendemos el reto de nuestros clientes y los ayudamos a asegurar la estabilidad y la óptima operación de sus procesos con soluciones de control avanzado.

Fundada en 1991

+1200 +1143 +100

CLIENTES PROYECTOS INTERNACIONALES

Oficinas

12 1 3 1
MÉXICO EUA PERÚ CHILE

Colaboradores

>220





04/

Misión & Visión.

MISIÓN & VISIÓN

Misión

Construimos valor y confianza centrados en nuestros clientes, entendiendo sus necesidades y proponiendo soluciones innovadoras e integrales, operando una empresa ágil con un equipo de trabajo resuelto y destacado, mejorando consistentemente con una fuerte conciencia ambiental

Visión

Ser elegidos por ser una empresa confiable para realizar soluciones integrales e innovativas, que incrementen la eficiencia, seguridad y sustentabilidad de procesos industriales, basados en tecnología de automatización, digitalización y análisis de información, diseñado por un equipo humano de alto desempeño.

06/

Valores.

VALORES



07/Valores

Agregamos valor

Nuestra cultura está centrada en el cliente.

Construimos confianza

Cumplimos, comprometidos, respetamos, honestos y responsables.

Somos agiles

Actúa rápido, sentido de urgencia, procesos agiles y eficientes.

Mejoramos consistentemente

Somos sustentables, trabajamos en equipo, nos comunicamos y generamos calidad.

Somos innovadores

Retamos el estatus quo, generamos soluciones de valor al cliente.

Pensamos en verde

Cuidado del medio ambiente, eliminamos desperdicios.

Think bold

+1 Damos mas, piensa en grande, se destacado.

09/

Estrategias.

Vamos todos a competir en esta nueva década.

Vamos a crear soluciones de valor sobre operaciones agiles.





Competir en el mercado Físico y Digital (La Estrategia Comercial)

Vamos a preparar a la empresa en un amplio enfoque comercial tanto de la venta tradicional como por plataforma electrónica, con herramientas digitales de seguimiento y gestión (CRM).

Vamos a generar crecimiento por:

Penetración en la atención a clientes clave, El Líder de Cuenta, experto en el cliente

Atención corporativa a grupos industriales y EPCs por KAM (Key Account Manager), donde toman decisiones

Cobertura llegando a los clientes ppales. en cada región y detectando clientes nuevos. Vendedor Externo (Ve) Acceso ágil y eficaz de clientes que nos busquen, Ventas Internas, modo reactivo

Atención desde oficina a clientes B- y C, Ventas Internas, modo proactivo Enfoque a integradores de sistemas, revendedores, OEM, constructoras; Ventas Internas Plataforma e-commerce. Clientes en general



Crecimiento por diversificación (La Solución de Valor: canasta, industrias, mercados)

Mediante esta estrategia buscamos un crecimiento sustentable y predecible, identificando y equilibrando las dependencias más importantes. Buscamos agregar más valor a nuestrosclientes entendiendo

nuestrosclientes entendiendo
mejor sus procesos en las diferentes industrias, ofreciendo una
canasta ampliada de soluciones a
su medida ya sea en sus operaciones cotidianas como en sus
proyectos con competitividad
internacional.



Industrias atractivas
(Enfoque Productivo y Competitivo)

Industria atractiva es aquella que tiene presencia importante en un mercado, utiliza de manera relevante nuestros productos, servicios y soluciones, además tiene una tendencia de crecimiento e inversión. El objetivo que buscamos es tomar ventaja de tendencias de crecimiento he inversión al mismo tiempo de equilibrar nuestro crecimiento por región.



Crecimiento por diferenciadores (La Ventaja Competitiva: ECNS, Productos ECN, Industria 4.0)

La creación de diferenciadores intrínsecos y sustentables es clave para darle identidad y posicionamiento a la firma ECN en el mercado como para crear barreras de entrada difíciles de igualar para nuestros competidores.

- Productos ECN
- Industria 4.0
- Servicios de automatización
- Mejora de desempeño
- La solución integrada





Empresa fácil para hacer negocio (Centrados en el Cliente / Operaciones Ágiles)

Mapear perfectamente desde la cotización hasta la cobranza, bajo perspectiva Lean, para obtener mayor agilidad a nivel de la competitividad actual requerida. Satisfacción de nuestros clientes.



Cultura competitiva (La Empresa Sustentable / Alineamiento Operacional)

Generar una cultura competitiva que asegure operaciones agiles, transparentes, sustentables y productivas, en un ámbito de alineamiento y colaboración de equipos de trabajo con personal enfocado y motivado creando con esto ventajas competitivas que permitirán que se logren los objetivos y el éxito deseado.



Expansión

(Consolidación la Firma Global)

Durante 2015 al 2019 tuvimos un enfoque a la expansión de operaciones bajo la estrategia la Firma Global, en este nuevo periodo 2020 al 2025 vamos a consolidar esta expansión y trabajar más sobre desarrollar clientes actuales y cobertura llegando a más clientes en estas geografías.