



Proyecto Directivo Exsim 2025



Visión General

La Dirección General de **Exsim**, liderada por **Raúl**, tiene como objetivo estratégico consolidar el funcionamiento eficiente y coordinado de todas las áreas, actuando como puente entre la operación diaria y la visión estratégica del Grupo Golfo. Raúl trabaja directamente en proyectos clave de venta y desarrollo, al tiempo que audita y retroalimenta a los responsables directos de Soporte/Desarrollo (Josué) y Ventas (Arturo Ortiz).

Además, Dirección debe mantener una **visión 360 del ecosistema de Exsim**, asegurando que todos sus componentes estén activos, operativos y correctamente aprovechados por el equipo. Este ecosistema incluye:

- **SSG (Sistema de Control Interno)**: administración de licencias de producto y candados virtuales.
- **REL (Recursos en Línea)**: plataforma interna con base de conocimientos y herramientas administrativas.
- **SEL (Servicios en Línea)**: portal para usuarios y partners donde pueden levantar pedidos, consultar candados y obtener atención.
- **Página web de Exsim y sitio de Manufactura México.**
- **ExsimBot**: asistente inteligente en proceso de consolidación como centro de conocimiento.
- **HiBot**: canal multicanal vía WhatsApp para atención directa.
- **Redes sociales oficiales**: para asegurar visibilidad, reputación y posicionamiento digital.

Dirección debe asegurarse de que estos elementos estén en uso, sean funcionales y reciban mantenimiento continuo, detectando cualquier desviación, subutilización o falla para su pronta corrección.

Supervisión y Retroalimentación Estratégica de Departamentos

Soporte y Desarrollo

Responsable operativo: Josué (Gerente del Área de Soporte y Desarrollo)

Responsable de seguimiento: Raúl (Director de Exsim)

Funciones de Dirección:

- Aplicar **encuestas de satisfacción mensual** a clientes y partners clave.
- Elaborar un **reporte de retroalimentación estratégico** a partir de resultados obtenidos.
- Detectar patrones de insatisfacción, puntos de mejora o casos ejemplares.
- Presentar resultados y retroalimentación formal a Josué una vez al mes.
- Participar solo en proyectos críticos o demos institucionales de alto impacto.
- **Validar mensualmente que Josué entregue los códigos fuente actualizados** como parte del control de propiedad intelectual y continuidad operativa.

Departamento de Ventas

Responsable operativo: Arturo Ortiz (Director Comercial y responsable del área de ventas Grupo Golfo)

Apoyo estratégico desde dirección Exsim: Raúl

Funciones de Dirección:

- Recibir **informes semanales** del funnel y resultados de campañas desde el equipo comercial.
- Validar calidad de atención en oportunidades estratégicas o cuentas VIP.
- Entregar observaciones o recomendaciones a Arturo sobre procesos, tiempos de respuesta o calidad de cierres.
- Colaborar en procesos de cierre para proyectos especiales y oportunidades complejas.

Funciones Propias de la Dirección de Exsim

1. Venta y Coordinación de Proyectos Especiales

- Identificar oportunidades de desarrollos especiales en conjunto con partners y equipo comercial.

- Diseñar la **Arquitectura de Solución** a partir de los requerimientos funcionales y técnicos del cliente.
- Utilizar herramientas de **Inteligencia Artificial** para documentar rápida y profesionalmente el proceso, anticipar escenarios y facilitar la generación de cotizaciones.
- Fungir como **Closer oficial del proyecto**, asegurando:
 - Alineación de expectativas cliente-partner.
 - Formalización de alcance y precios.
 - Comunicación efectiva y completa a Josué y al equipo de desarrollo.
- Monitorear el avance del proyecto con enfoque en:
 - Tiempos de entrega acordados.
 - Calidad del desarrollo final.
 - Coordinación efectiva entre Ventas y Desarrollo.
- Realizar personalmente la **entrega oficial** del proyecto y mantener supervisión hasta la **puesta en marcha** con el partner.
- Garantizar que la solución implementada cumpla con lo cotizado, esté documentada y respaldada, y sea satisfactoria desde el punto de vista del cliente final.

2. Control de Calidad en Desarrollo Estratégico

- Verificar el correcto funcionamiento de todos los desarrollos antes de liberarse, tanto para:
 - Proyectos especiales vendidos directamente por Raúl.
 - Módulos estándar del ecosistema Exsim.
- Validar desde la perspectiva del **usuario final**, incluyendo:
 - Fluidez operativa del sistema.
 - Funcionamiento completo de ejecutables.
 - Disponibilidad de links de descarga.
 - Estética y claridad en interfaces.
 - Coherencia entre documentación, videos y experiencia del cliente.
- Documentar hallazgos, validar entregables y autorizar la publicación final.
- Coordinar retroalimentación con Josué en caso de correcciones antes de despliegue.
- Asegurar que todo esté correctamente subido a ExsimBot y respaldado en medios digitales.

3. Auditoría de Soporte mediante Satisfacción del Cliente

- Diseñar y aplicar un sistema de encuestas mensuales.
- Sistematizar resultados y tendencias.
- Entregar retroalimentación efectiva a Josué como gerente del área.

4. Respaldo Documental y Digital

- Asegurar el **respaldo semanal de la información crítica de los servidores de Exsim** en un disco duro externo.
- Validar el cumplimiento mensual de entrega de códigos fuente por parte de Josué.
- Asegurar el respaldo mensual de:
 - Proyectos institucionales y comerciales.
 - Presentaciones, manuales y videos.
 - Base documental de ExsimBot.
 - Recursos contables, operativos y financieros.
- Verificar integridad del almacenamiento en Google Drive empresarial y servidores externos.



Recomendación de Organización del Día para Dirección

Para mantener la eficiencia, enfoque estratégico y claridad operativa, se recomienda la siguiente estructura diaria para el Director de Exsim:

◆ Inicio del Día (8:30 – 10:30 a.m.) — *Bloque de interacción activa*

- Revisión rápida de proyectos para definir prioridades del día.
- Coordinación inmediata con Josué y equipo de desarrollo para empujar entregas.
- Atención a solicitudes urgentes de partners o cuentas clave.
- Revisión inicial de SSG, correos importantes y asignación de tareas críticas.

◆ Media Mañana (10:30 – 1:30 p.m.) — *Bloque de gestión y relaciones*

- Reuniones de seguimiento con Josué, Arturo o partners estratégicos.
- Avance de iniciativas comerciales o proyectos especiales.
- Participación en presentaciones comerciales o atención a clientes con oportunidades especiales.
- Supervisión de estado general de operaciones para retroalimentación ejecutiva.
- Participación en presentaciones comerciales o atención a clientes con oportunidades especiales.
- Supervisión del avance operativo y retroalimentación inmediata.

◆ **Tarde (2:35 – 5:00 p.m.) — Bloque de concentración profunda y documentación**

- Desarrollo de arquitectura de soluciones.
- Documentación técnica y generación de propuestas con apoyo de IA.
- Validación detallada de desarrollos y calidad de entregables.
- Actualización de ExsimBot, SSG y respaldos documentales.
- Planeación estratégica de siguientes entregas o proyectos.

◆ **Cierre del Día (5:00 – 6:00 p.m.) — Bloque de síntesis y planeación**

- Análisis del cumplimiento diario.
- Registro de hallazgos, tareas pendientes y mensajes clave.
- Planificación del siguiente día y correos institucionales.
- Organización personal para mantener control y orden.

✓ **Sugerencia adicional:** Proteger el bloque de la tarde como espacio inviolable para trabajo profundo. Evitar interrupciones, llamadas o reuniones durante ese periodo salvo emergencias estratégicas.

Indicadores de Gestión de Dirección

Indicador	Frecuencia	Responsable Apoyo
Reporte de satisfacción de clientes entregado a Josué	Mensual	Administración
Participación en cierres de proyectos especiales	Según necesidad	Ventas
Validación de desarrollos estratégicos entregados (funcionalidad, experiencia, documentación)	Mensual	Josué
Validación de entrega mensual de códigos fuente	Mensual	Josué

Indicador	Frecuencia	Responsable Apoyo
Seguimiento de arquitectura, ejecución y puesta en marcha de proyectos especiales	Por proyecto	Dirección Exsim
Respaldo digital de contenidos críticos y servidores	Semanal/Mensual	Dirección Exsim
Revisión de embudos y campañas comerciales	Semanal	Arturo Ortiz
Observaciones y retroalimentación a dirección comercial	Mensual	Dirección Exsim

Este documento orienta la labor directiva de Exsim, equilibrando la ejecución directa de proyectos clave con la auditoría y mejora continua de procesos estratégicos. Debe actualizarse cada seis meses.

Versión actualizada – junio 2025.