# 📘 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 |
| 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.**