CS = ConSultores (IP + AAF) IPT = INGETEAM

* **(FUNCIONALIDAD)** JLP remarcó la importancia de tener una **agenda KAM** donde figure las tareas o acciones pendientes por realizar de días anteriores así como las tareas o acciones nuevas a llevar a cabo.
* Pendiente plan de comunicación

**Primera Reunión (Mañana – 11 AM):**

* Se pregunta si IPT tiene un repositorio de datos + gestor documental como DropBox o GIT, a lo cual el equipo IPT responde que pedirá la información a los responsables internos.
* Se explica la nueva columna de “archivos” añadida por CS al documento índice del EFS.
* Se comenta que se hablará sobre el capítulo 1 en esta primera reunión y los capítulos 2 al 4 serán tratados en las siguientes (de éste mismo viaje).
* Se resaltan las páginas 1-16, 27, y 32 del AR-2013 como de interés para CS.
* Se aclara el formato de nombre de documento IPT\_xxx\_YYMMDD.
* Se deja claro que el objetivo de las reuniones de martes 10 y miércoles 11 es acabar los primeros cuatro capítulos.
* Se empieza el capítulo 2.
* Entra en la reunión Iván Guzmán, responsable de las TIC.
* Se habla con él sobre el gestor de documentos y se acuerda que en una semana aproximadamente tendremos respuesta sobre el gestor de documentos interno.
* JCJ se compromete a entregar el organigrama de la empresa.
* Se vuelve al punto 1.3 donde se entra a hablar del criterio para la categorización de los clientes.
* Se solicita que JCJ, JVV y JLG hagan entrega de una lista de criterios individual que posteriormente será discutida en común para llegar a una lista de criterios final.
* Se añaden futuribles al apartado 1.3
* Se añaden agentes externos como partners de acción internacional en el apartado 1.3
* Acordamos enviar el doc IPT Profile.
* Se remarcan las páginas 72 al 75 del AR2013 como de interés para CS.
* IPT menciona que está involucrada en el área de movilidad eléctrica y que documentación relevante se puede encontrar en el doc Ingecon SUN Catalogue
* Se pasa al apartado 1.2
* Se detalla el catálogo de servicios (p.g 179 menos los dos últimos de supervisión online) de INGECON Sun Catalogue
* Se comenta que no hay jerarquía de productos en SAP, sino que se tendrá que hablar con la persona encargada del código 25
* Gusta mucho la jerarquía de productos que aparece en el catálogo 2015
* El matching producto SAP – Categoría es 1 a 1
* JVV acuerda enviar el catálogo de movilidad eléctrica
* Se vuelve al punto 1.3 y a hablar sobre BB.DD de clientes
  + Potenciales clientes
  + Clientes Actuales: En la BB.DD como los clientes de las filiales no aparecen
* En el AR2013 páginas 20-21 aparecen las filiales (organigrama básico).
* Se solicita lista de clientes a JLG.