1. Introducción
   1. Breve presentación del grupo Ingeteam, Energy División y Fotovoltaica Business Unit

-Anual Report 2013 pgs14, 15, 27-32, 70-75.

- Introducción concurso SunEdison? Otros concursos?

- Presentaciones varias de marketing (ppt & docs) (x3)

* 1. Breve presentación del portfolio de productos y servicios

- Product Catalogue 2015

* 1. Breve presentación porfolio de clientes y sus diferentes profiles (B2B)

- Tres canales (residencial, comercial/industrial, landscape)

- Canal Residencial (0-10kWp): Instaladores, Distribuidores (generalmente locales/nacionales)

- Canal Landscape (>1MWp): EPCistas, Developers/Promotores. (generalmente players internacionales)

- Canal comercial/industrial (10kWp - 1MWp): Mezcla de canal Residencial y Landscape

-

1. Presentación del proyecto CRM (IPT - Fotovoltaica)
   1. Ámbito de aplicación / actuación

- (BU) El ámbito de actuación de este documento abarca solo fotovoltaica, independientemente que luego el proyecto se amplie a otras areas

- (Geografico) El ámbito de actuación incluye todas las delegaciones donde (a dia de hoy) la fotovoltaica esta activa (USA, México, Chile, Brazil, Francia, Italia, Alemania, España, Marruecos (sat), South Africa, India, Vietnam (sat) y Australia)

- (Funciones) Sales/Commercial as the core business, como adyacente : SAT, Back-Office, Top Management, Marketing, IT.

* 1. Requerimientos y objetivos generales
  2. Objetivos funcionales de la herramienta CRM
  3. Objetivos de negocio de la herramienta CRM
  4. Método de trabajo para este proyecto
  5. Metodología de desarrollo del software para el CRM

Proceso de selección del integrador

Metodología de contratación

Contenido de las propuestas / ofertas

Elementos y criterios de valoración

Proceso de decisión

Objetivos cuantificables de mejora de compañía

Definicion de KPI y sus método de medida

Valores esperados/objetivo de KPIs