

ACTA DE REUNIÓN N° 1

Fecha y hora	30/03/25 - 5:00 pm
Lugar	Google Meet
Organizador	Gonzalo Rojas
Objetivo	Recopilar información necesaria y específica sobre el proceso de venta que concierne a los módulos del área comercial de la empresa, a través de la entrevista al Gerente de Operaciones y RRHH.
Acta redactada por	Diego Landeo

Participantes	Rol
Ing. Ruben Parodi	Gerente de Operaciones y RRHH de Gestión y Sistemas. (Entrevistado)
Gonzalo Jesus Rojas Candela	Organizador
Jose Alexander Venegas Zambrano	Miembro del equipo
Salazar Aguilar Jeanpier Jose	Miembro del equipo
Huamán Salinas Ailton Mario	Miembro del equipo
Landeo Ramon Diego Franco	Miembro del equipo
José Luis Canales Cuéllar	Miembro del equipo

Orden del día
<ul style="list-style-type: none"> - Bienvenida y explicación de la agenda a cada uno de los asistentes - Exposición de puntos a discutir por cada uno de los miembros - Conclusión y recomendaciones de parte del Ing. Parodi
Puntos discutidos
<ul style="list-style-type: none"> - Módulo de prospección - ¿Cómo se realiza la prospección en un nuevo mercado objetivo? - Módulo de Calificación - ¿Qué abarca la validación y proposición? - Calificación para Gestión y Sistemas - Módulo de Validación - Proceso de Validación dentro de la empresa - Viabilidad técnica y estándares de calidad - ¿Qué pasa si el proyecto se hace inviable? - Evaluación de Costos - Documentación (Matriz de Trazabilidad) - Alcance de requisitos - Módulo de Proposición - Módulo de Negociación - ¿Con quien se da la negociación? - ¿Existe área legal dentro de la empresa? - Módulo de Cierre de Ventas - Hasta dónde llega el Cierre de Ventas - Recomendaciones - Sistema de comisiones - Seguimiento en el servicio de postventa
Cierre
<ul style="list-style-type: none"> - El equipo se compromete a revisar sus respectivos módulos en base a las recomendaciones del Ing. Parodi.

Evidencia de la reunión:

The screenshot displays a Zoom meeting window. On the left, a Miro board is visible with a flowchart titled 'Identificación de oportunidades de negocio'. The flowchart includes steps such as 'análisis preliminar y selección de clientes', 'análisis de mercado objetivo', 'análisis de los top 10', 'análisis de los contactos', 'análisis de las acciones', 'filtrar por sector, tamaño y metas', 'identificar contactos estratégicos', 'detectar oportunidades de cross-sell', 'construir lista de prospectos prioritarios', and 'investigar cada prospecto en detalle'. A handwritten note 'algunos solicitan' is present next to the flowchart. On the right, a grid of participant thumbnails is shown, including Gonzalo Jesús Rojas Candela, Diego Franco Landeo Ramon, Salazar Aguilar Juan Pablo, Diego Franco Landeo Ramon, Jose Luis Santiago Canal, Alliton Huaman Salinas, Ruben Parodi, and Jose Alexander Venegas Zambrano. The bottom of the window shows the Zoom control bar with icons for mute, video, chat, and other functions.

Link de la entrevista:

Se dio por concluida la reunión, habiendo discutido los puntos en el acta y comprometiéndose a las partes a cumplir con los compromisos adquiridos en la misma.

Gonzalo Jesús Rojas Candela
Organizador de la reunión

Diego Franco Landeo Ramon
Redactor del Acta