

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO



## ENTREVISTA A AW SOLUCIONES WEB S.A.S

### **CURSO:**

Administración de empresas

### **DOCENTE:**

Mag. Noriko Panta Shimizu

### **INTEGRANTES:**

Castrejón Chunga, César

Medina Carbajal, Diego

Medina Lopez, Jahir Gilbert

Mendoza Campos, Renato Augusto

Savedra Jimenez, Lenis Steyler

Zuñiga Cruz, Xavier Junior

**Trujillo – Perú**

**2020**

## **ENTREVISTA**

**EMPRESA:** AW Soluciones Web S.A.S

**ENTREVISTADO:** Arnold Torres (CEO)

**ENTREVISTADOR:** Renato Mendoza

### **PREGUNTAS:**

#### **1.- ¿A QUÉ SE DEDICA LA EMPRESA?**

Al desarrollo de software para la administración y manejo de almacenes de compra y venta.

#### **2.- ¿CÓMO FUE LOS INICIOS EN LA EMPRESA?**

Empecé desde joven desarrollando software para una empresa de sistemas que administra compra y ventas. Al ver que había muchas falencias que no eran cubiertas por el mercado y que el software usado era muy antiguo como c++. Decidí llevar este tipo de negocio a un nivel más alto como un almacén de cadenas o de venta en línea ofreciendo una mejor tecnología a los almacenes con los que trabajaba.

#### **3.- ¿QUIÉNES SON SUS CLIENTES?**

Almacenes de compra venta.

#### **4.- ¿EN QUÉ SE DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA?**

En Colombia contamos con el único software específico para compra venta web y con aplicación móvil

#### **5.- ¿CÓMO INTERVIENE LA TECNOLOGÍA EN SU EMPRESA?**

La empresa es totalmente tecnológica, interviene en el software que desarrollamos, el soporte remoto que brindamos, en la estructura virtual de la empresa que nos permite contar con empleados en distintos países.

#### **6.- ¿CUÁLES SON SUS CUALIDADES?**

Soy muy comprensivo y tengo mucha paciencia con los clientes ya que en su mayoría son personas mayores que no saben usar la tecnología o entienden poco.

Cualquier cliente lo tratamos bien haciendo que esta relación laboral ya se vuelva amical por la calidad humana que brindamos.

#### **7.- ¿TUVO ALGÚN PROBLEMA EN LA EMPRESA?**

En lo económico ya que no es fácil empezar un emprendimiento desde cero, pero afortunadamente tengo 10 años de experiencia en el mercado y supe salir adelante.

En la parte tecnológica algún error en el desarrollo del software, alguna caída de servidor, pero siempre se han solucionado de la mejor manera y en el menor tiempo posible.

## **8.- ¿CÓMO CALIFICA SU RELACIÓN CON LOS CLIENTES Y EMPLEADOS?**

Muy bien la relación con los clientes ya que no solo producimos el software para ellos, sino que también los capacitamos en el manejo de este.

Con los trabajadores de la empresa llevamos una buena relación también ya que somos un equipo compacto.

## **COMPETENCIAS DEL EMPRENDEDOR**

### **QUE DECISIONES TUVO QUE TOMAR:**

Las decisiones que tomó fue actualizar los softwares de la empresa ya que eran muy antiguos; y la iniciativa de salir adelante por los problemas económicos.

### **COMO SE CONSIDERA:**

El se considera una persona comprensiva y amable con sus clientes.

### **HABILIDADES:**

- Pensamiento crítico: analiza a fondo para comprender sus causas y efectos
- Comunicación: es comunicador con sus clientes
- Empatía: por lo que es comprensivo con sus clientes
- Capacidad de planificar: toma en cuenta la capacidad de sus colaboradores
- Iniciativa: toma la iniciativa hacia donde dirige su empresa
- Negociación