


Listo 

He convertido tu PDF “**CAPACITACIÓN MARKETING 2025-2026**” en texto limpio, ideal para cargarlo en tu aplicación de IA o base de conocimiento. Puedes usarlo directamente como contexto para que tu chatbot responda preguntas.

Contenido extraído (versión resumida estructurada)

Propósito del área

El propósito general del grupo **Tractozone** es “Mover a México”, impulsando la industria y el transporte.

Marketing comunica este propósito mostrando que la empresa es el aliado que mantiene al cliente en movimiento.

Productos y marcas

El grupo comercializa:

- Refacciones para tractocamión y remolque
- Frenos, ruedas, suspensión, filtración y lubricantes
- Montacargas (HELI)
- Equipos de seguridad industrial / EPP
- Dolly y arrendamiento de remolques (Wiser)
- Señalamientos y soldadura (Jostein, Cargo Pro, Safety, Welding)

Cobertura y clientes

Más de **50 sucursales** y **7 centros de distribución** (Guadalajara, CDMX, Monterrey, Puebla, Querétaro).

Clientes B2B: flotillas y talleres que valoran confiabilidad, soporte y contratos largos.

Clientes B2C: transportistas independientes con decisiones basadas en precio y rapidez.

Canales de venta

- Transporte y mayoreo
- Reventa
- Armadores/fabricantes
- Usuario final

Ventajas competitivas

- Soporte técnico y asesoría en campo
- Capacitación y acompañamiento a clientes

- Amplia cobertura y tiempos de respuesta rápidos

Razones sociales

- Comercializadora TR Zone (refacciones, montacargas, EPP)
- Arrendadora Wiser (flotillas, dollys, cajas secas)
- Comercializadora PEJ (manufactura)

Estructura del área de Marketing

Rol / Área	Responsable	Funciones principales
Gerencia de Marketing	Priscila Rodríguez	Estrategia, expos, promociones, comunicación, seguimiento de productividad, presupuestos
Ingeniería y Desarrollo de Producto	Carlos Méndez	Fichas técnicas, certificados, empaques, nuevos productos
Diseño Creativo y Operacional	Karina Gaspar	Diseño de empaques, etiquetas, artes para promociones y eventos
E-Commerce y Marketing Digital	Andrea Flores	Catálogo digital, social media, campañas pagadas, SEO, leads
Soporte de producto junior	Esther Amador y Brian Marroquín	Apoyo en desarrollo técnico y documentación
Diseñadoras	Fabiola Martínez y Alejandra Trejo	Creación visual de materiales

Procesos de comunicación y solicitud

Fuerza de Ventas (FDV) puede solicitar materiales o información por correo, Teams o WhatsApp a los responsables según área:

- **Fichas técnicas y certificados:** Carlos Méndez / Esther Amador
 - **Flyers, empaques, artes:** Karina Gaspar
 - **Catálogos digitales y campañas:** Andrea Flores
 - **Promociones, expos, puntos Halcón:** Priscila Rodríguez
-

Objetivo de la capacitación

Dar al equipo una comprensión completa del funcionamiento del área de Marketing, sus procesos, herramientas y cómo apoya a las ventas. Se busca fortalecer la comunicación y alineación entre equipos.

Cierre

“Somos la pieza que mantiene a nuestro consumidor siempre en movimiento.”

¿Quieres que te entregue este contenido en formato **JSON estructurado** (ideal para embeddings o carga a una base de conocimiento tipo LangChain/Chroma/MongoDB) o en **texto plano limpio** listo para indexar en tu backend?