Escala de tiempo

Descripción generada automáticamente

**(Director Ejecutivo):**

* Definir la visión estratégica y los objetivos de la empresa.
* Supervisar y dirigir a los otros directores para alcanzar los objetivos establecidos.
* Representar a la empresa ante socios, inversores y en eventos importantes.

**(Director de Tecnología):**

* Supervisar el desarrollo de productos y tecnologías.
* Establecer estándares tecnológicos y garantizar la calidad del software.
* Investigar y adoptar nuevas tecnologías que mejoren los productos de la empresa.

**(Director de Operaciones):**

* Gestionar las operaciones diarias de la empresa para garantizar la eficiencia y la productividad.
* Supervisar la gestión de recursos y la logística.
* Desarrollar e implementar políticas y procedimientos operativos.

**(Director de Marketing):**

* Elaborar estrategias de marketing para promocionar los productos y servicios de la empresa.
* Supervisar las actividades de publicidad, relaciones públicas y marketing digital.
* Analizar datos de mercado y comportamiento del consumidor para mejorar las estrategias de marketing.

**Director de Desarrollo de Software:**

* Supervisar y dirigir equipos de desarrollo de software.
* Planificar y coordinar el desarrollo de productos según los requisitos del cliente y las especificaciones técnicas.
* Garantizar la entrega oportuna y de alta calidad de los proyectos de software.

**Director de Recursos Humanos**:

* Gestionar las políticas de recursos humanos, incluyendo reclutamiento, contratación, capacitación y desarrollo del personal.
* Mantener un clima laboral positivo y promover la cultura organizacional.
* Administrar compensaciones, beneficios y relaciones laborales.

**Director de Ventas:**

* Desarrollar estrategias de ventas para alcanzar los objetivos de ingresos.
* Supervisar y apoyar al equipo de ventas en la identificación y cierre de oportunidades comerciales.
* Establecer relaciones con clientes clave y colaborar en la expansión del mercado.

**Gerente de Ventas:**

* Dirigir un equipo de ventas para alcanzar los objetivos de ventas asignados.
* Supervisar el rendimiento del equipo y proporcionar capacitación y desarrollo continuo.
* Coordinar actividades de generación de leads y seguimiento de clientes potenciales.

**Ingeniero de Software:**

* Desarrollar y mantener aplicaciones y sistemas de software de acuerdo con los requisitos del proyecto.
* Colaborar con otros miembros del equipo para diseñar soluciones técnicas y resolver problemas.
* Realizar pruebas y depuración de software para garantizar su funcionalidad y fiabilidad.

**Equipo de Ventas:**

* Prospectar y cualificar clientes potenciales.
* Presentar y demostrar productos y servicios a clientes.
* Negociar términos de venta y cerrar acuerdos comerciales.