

16040

INFORME DE LABORES AÑO 2007

Enero 2/2007 se inicia mi gestión como Gerente General de la empresa, una experiencia nueva en la comercialización de equipos electrónicos. Significando una nueva etapa en la vida comercial de Ico Internacional.

Teniendo como visión principal el objetivo de reactivar la empresa que si bien en los últimos años no soportaba perdidas se había mantenido en recesión.

Se realizo en este año el respaldo en el área de ventas que sin duda es el departamento de más importancia en la empresa, con cambios y mejoramiento, con capacitación permanente a los clientes.

Con la gran garantía de ser distribuidores autorizados de DSC. Tomando en cuenta que esta marca esta en el país por 25 años. Se tiene mucho potencial de crecimiento, la inseguridad en el país no obliga a prepararnos y garantiza las ventas

Con proyectos importantes gracias a la confianza de los clientes a pesar de la competencia con equipos de marcas distintas y con precios más bajos.

Se ha tomado políticas agresivas con metas mensuales superando el crecimiento dispuesto por los accionistas, se ha recuperado clientes perdidos por falta de gestión y Confianza se ha incrementado promociones y publicidad. Se plantea estrategias de ventas basadas en asumir riesgos financieros y comerciales.

Se consolido el recurso humano logrando un grupo de trabajo homogéneo, eficiente, comprometido con la empresa.

Teniendo la obligación de salir adelante con la entrega y asesoramiento de los equipos solicitados, agradeciendo la gestión de los Socios en el envío de la mercadería para el cumplimiento con nuestros clientes. Que es lo más importante.

Rosario Miño Araujo

Rosario Miño Araujo
GERENTE GENERAL
ICO INTERNACIONAL

