

**PRACTICANTE:** Camilo Jose Restrepo Espinal

**ASESORES:** Jaime Alejandro Valencia , Ely Saul Perez

**PROGRAMA:** Ingeniería Eléctrica

Semestre de la práctica: 2024-1

En este informe se busca explicar el proceso de fabricación de subestaciones, celdas y gabinetes eléctricos, desde cómo se debe enviar la solicitud de oferta lo más clara posible, hasta el final cuando es la entrega en sitio del proyecto, acá explicaremos el proceso comercial por el que debe pasar una empresa tablerista para comenzar y finalizar con éxito estos proyectos, teniendo en cuenta la normatividad vigente dependiendo para el lugar de instalación de la obra, ambiente, uso y enfoque en el tipo de cliente, para así poder asegurarnos de la satisfacción del cliente.



Foto. Proyecto Subestación eléctrica para aplicación solar

## Introducción

En Demco ingeniería se busca brindar soluciones a los proyectos o requerimientos de nuestros clientes por lo que se les brinda una asesoría técnica y acompañamiento en cada fase del proyecto. Donde se usan estrategias comerciales para crear afinidad con el cliente y establecer una relación de confianza donde se le muestra al cliente que con Demco podrá tener su proyecto completamente certificado y bajo la normativa cumpliendo sus necesidades.

En el cargo desempeñado se busca acompañar proyectos, prospectar y visitar clientes atendidos o desatendidos y generar nuevas oportunidades de negocio que posteriormente se pueda concretar una venta.

## Metodología

Capacitación:

- Conocimiento del producto
- Consulta de la norma
- Estrategias comerciales

Realización de ofertas:

- Lectura de diagramas unifilares
- Manejo de diferentes marcas
- Identificación tipo de proyecto
- Asesoría al cliente

Finalización del proyecto:

- Planing
- Entrega
- Postventa

## Resultados

En Demco ingeniería se ejecutaron con éxito varios proyectos, donde se estableció una meta de ventas, ofertas a realizar y visitas las cuales fueron efectivas y dieron la posibilidad de trabajar en diferentes tipos de proyectos implicando celdas de media tensión como tableros de baja tensión a diferentes voltajes, la Buena gestión comercial y el acompañamiento constante a los clientes hicieron notar cambios positivos en las relaciones con el cliente.

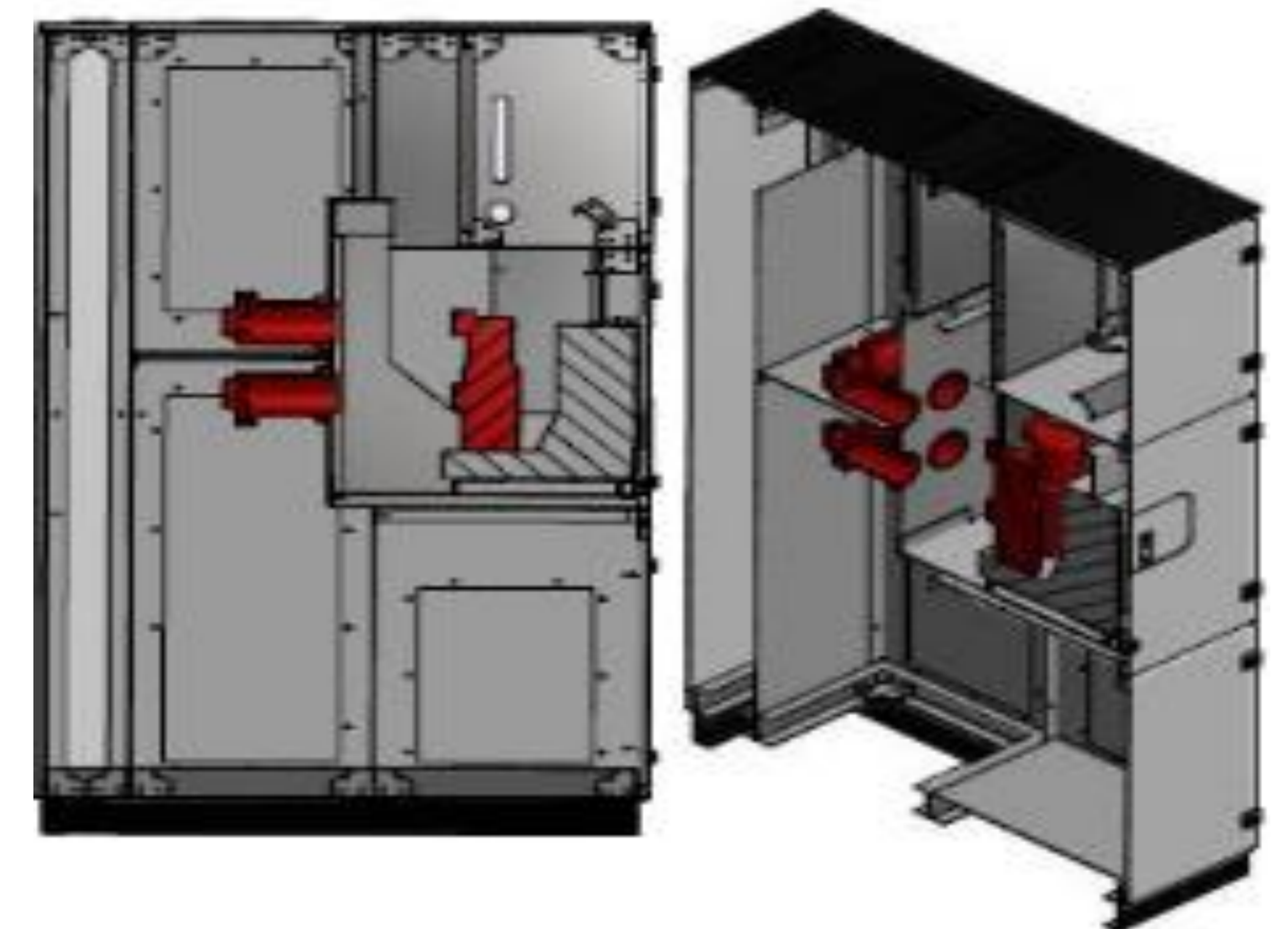
La asesoría constante en lectura de planos a los compañeros de trabajo y apoyo en el entendimiento de lógicas de control ayudaron a que las ofertas fueran cada vez más enfocadas a la necesidad del cliente y la oferta fuera lo más precisa posible, esto hizo que los costos de los proyectos redujeran pues la oferta se entregaba lo más especificada posible y esto minimizó los sobrecostos en las obras. Se ejecutaron 38 proyectos de los cuales se estuvo a cargo por un valor en ventas en estos 6 meses de COP \$ 679'790.431

El uso de nuevas tecnologías como CRM es una herramienta que se implementó para darle una mayor facilidad al seguimiento, a programar la agenda con reuniones, visitas, llamadas. Como También para llevar un seguimiento en las fechas de cierre de proyectos y tener una mayor comunicación con los clientes.



## Objetivos

- ✓ El Garantizar el diseño, implementación y operación eficiente en los gabinetes de baja y media tensión, a través de la gestión comercial efectiva y estratégica.
- ✓ Elaborar propuestas técnicas detalladas y presupuestos competitivos, integrando soluciones innovadoras.
- ✓ Proporcionar orientación y capacitación continua a el equipo comercial.



## Conclusiones

- ✓ Al realizar una buena gestión comercial, teniendo conocimiento técnico de los productos que se comercializan se llega a tener un mucho mejor desempeño.
- ✓ Los clientes quieren mantener sus plantas modernas por eso es muy importante estar en constante capacitación y enterado de las nuevas tecnologías.
- ✓ En el sector de los tableristas es un mercado muy competido para lo cual se debe analizar muy bien las marcas trabajadas según el tipo de proyecto
- ✓ Cuando se dirige un proyecto se debe estar de forma muy transversal a todos los departamentos para que este se ejecute sin problemas desde la OC del cliente hasta la entrega final.

**DATOS DE CONTACTO DEL AUTOR:**

+57 312 793 70 05

+57 312 793 70 05

Cjose.restrepo@udea.edu.co

<https://www.linkedin.com/in/camilo-jose-restrepo-40336b218/>