




QUIENES SOMOS


Somos una compañía que ofrece soluciones comerciales en la distribución de productos tangibles e intangibles a compañías que buscan incrementar sus ventas y participación numérica en su mercado natural con calidad y experiencia.

MISION



Ser el aliado estratégico de nuestros clientes y el modelo referente de servicios en el mercado; ofreciendo soluciones Integrales en la comercialización y venta de servicios, productos y Contact Center, diseñadas a la medida de las necesidades de las empresas y el mercado, bajo exigentes estándares de calidad, con un equipo de trabajo altamente calificado.

VISION



Ser percibidos como empresa líder y referente del mercado en la comercialización y venta de servicios, productos ,contact center; reconocida por su alta calidad, efectividad y compromiso con nuestros clientes, nuestros accionistas, nuestro recurso humano y con un alto sentido de responsabilidad y compromiso social.

VALORES CORPORATIVOS

Ética: Entendida como la transparencia en el actuar de todos los miembros de nuestra organización, el respeto por la Ley y las normas jurídicas, así como el cumplimiento de las normas de comportamiento en las relaciones entre los funcionarios, y de estos con los clientes y con la sociedad.

Calidad: Como cultura y como norma de vida corporativa, es el compromiso y la obligación permanente de todos nuestros colaboradores. Calidad en los servicios, en los procesos, en el capital intelectual y en la gestión de clientes.

Responsabilidad social: El funcionario de **Big Solutions Group S.A.S.** Comparte y actúa como ciudadano sensible a los programas y/o actividades de tipo social que lidere la compañía o el gobierno, en busca del mejoramiento de la calidad de vida de las familias Colombianas.

EXPERIENCIA

La compañía cuenta con mas de 10 años de experiencia comercial, de recaudo y logística con diferentes campañas y empresas en las que se destacan:

- Distribuidores de Telecomunicaciones “CLARO FIJO y AVANTEL” venta presencial puerta a puerta y venta por call center.
- Distribuidores de consumo masivo; venta tienda a tienda y manejo de circuitos NIELSEN.
- Activaciones de marca con equipos de trabajo integrales para la venta de productos de marcas propias y privadas impactando barrios populares foco en Bogotá y aledaños.

RECURSOS

La compañía cuenta con dos fuentes de financiación:

- 1. Recursos propios:** Estos provienen de aportes de socios y de utilidades de la operación.
- 2. Recursos bancarios:** Estos se obtienen a través del sector financiero.

INFRAESTRUCTURA

La compañía cuenta con dos sedes ubicadas en el barrio MODELIA.

- 1.** Sede administrativa en la Cra. 75 # 23C-14 Ofi. 305.
- 2.** Oficina casa del Dorado Plaza.

EJECUCION COMERCIAL

La compañía bajo el conocimiento de tomas comerciales en productos intangibles aplicaría las siguientes metodologías:

- 1. Barridos Puerta a Puerta:** Según las zonas pactadas se realizaran barridos en las localidades foco de la ciudad de Bogotá y algunos municipios aledaños de oportunidad a impactar.
- 2. Puntos de alto trafico:** Según los acuerdos y respetando los canales de distribución impactaríamos FACE TO FACE a nuevos prospectos de clientes y recordación de marca activando el servicio por suscripción.
- 3. Sinergias comerciales:** La estrategia comercial iniciaría compartiendo portafolio con otra compañía, que para este caso seria con AVANTEL (telecomunicaciones) con la venta de planes POSPAGO en telefonía celular 4G. Esta sinergia nos permitirá tener un mejor modelo de compensación a nuestros asesores comerciales los cuales trabajarían con nosotros por medio de prestación de servicios.



ORGANIGRAMA





GRACIAS

