



# LOGROS **2019**

BUSINESS SUPPORT

NEORIS



# EL NEGOCIO DENTRO DEL NEGOCIO

El apoyo hacia el negocio durante el 2019 fue esencial y muy importante.

La estrategia utilizada fue, mejorar el día a día. Desde la creación de procesos, mejoramiento de los estándares actuales y la adquisición de nuevas herramientas, todas las implementaciones y acciones estaban encaminadas a solventar las necesidades de nuestra compañía.

**El reto para este próximo año, será la medición y mejora.** Así como nos abrimos camino y mejoramos la relación con nuestros socios estratégicos, también buscaremos tener una oferta más sólida de la mano de una operación más funcional y eficiente.

Alianzas

Finanzas

Human  
Resources

Legal

Marketing

Revenue  
Management

TI



## Alianzas

- Formalización de **alianza con Philips**.
- Formalización de alianza con **Neo4j**.
- **Argentina y Brasil** cuentan con el estatus **Gold Partner de SAP VAR (Revendedor)**.
- NEORIS se hizo acreedor a distintos reconocimientos como: **Premio Socio Principal de Implementación de Microsoft Dynamics Latinoamérica y Mejor Proveedor de Soluciones en la Nube de SAP**; además de

recibir la Certificación de la solución

- Lanzamiento del micrositio **partnerships.neoris.net**.
- **Mención en la publicación Digital Business Transformation Accelerator de Forrester Report**, sumado a nuestro posicionamiento como Actor Fuerte en el reporte 2019 Q4 Forrester Research Wave Reporte en la categoría SAP Services Provider for Midsize Enterprises.

Somos una de las **31 empresas mencionadas en el Forrester Report**, como Proveedores de Servicios SAP para Empresas Medianas.



## Finanzas

- Durante el 2019 se utilizó una nueva metodología y herramienta para mejorar nuestro pricing capturando mayor valor al usar de referencias del mercado y no costos.
- Realizamos el despliegue global de herramienta de **Purchase Order dando mayor visibilidad de las compras que hacemos**, facilitando la aprobación de las

diferentes áreas responsables y disminuyendo el riesgo.

- Mejoras en la utilidad de las herramientas (**Qlikview**) y en los reportes (**Reportes Gerenciales, Chargeability, etc.**).

El equipo logró una **mayor homologación, logrando mejor visibilidad y confianza en los KPIs** ayudando a la toma de decisiones del Leadership Team.



## Human Resources



- Preparamos a la compañía para su IPO con políticas y procedimientos de Recursos Humanos y Management disponibles en: <https://globalcampus.neoris.net/>
- Administramos de mejor manera el crecimiento implementando SuccessFactors: <https://ssff.neoris.net>
- Desarrollamos **#NEORISGlobalCampus** para co-crear, compartir y replicar conocimiento con más de 2,000 objetos de aprendizaje en diferentes idiomas y temas. Disponible en: <https://globalcampus.neoris.net/>
- Sumamos a casi **2,000 nuevos colegas**.
- **Creció 3 veces la cantidad de interacciones de feedback y oportunidades de desarrollo en NEORIS**, luego de la implementación de KID.

**Cerca de 400 oportunidades** de desarrollo fueron **cubiertas por empleados internos. 123% más que durante 2018.**



## IT

- **Nos preparamos para el próximo roll-out de Office365** que nos permitirá tener la últimas herramientas de trabajo en nuestra computadora. Además tendremos mayor espacio para email y herramientas de colaboración importantes como **OneDrive, Skype for Business, etc.**
- **Se han adquirido licencias y software, que harán nuestro ambiente tecnológico más seguro.**

Ahora todos contamos con herramientas como **OneDrive, Skype for Business, etc.**



## Legal

- **Actualizamos la definición de Keyterms contractuales**, orientados a responder de mejor manera a las necesidades del negocio y realidad de nuestra industria.
- **Colocación en NIC de la totalidad de documentos empleados en las relaciones comerciales con clientes** (NDA's, T&C para Propuestas, Contratos, DT's-SOW's) con el objetivo de asegurar que los documentos estén a disposición del equipo comercial en forma inmediata

**Homologamos los documentos jurídicos utilizados por NEORIS** en todos sus territorios, eficientizando los procesos de negociación de documentos.



## Marketing

- **Se creó la Estrategia Digital Global** con contenidos exclusivos y targetizados por región.
- **Se reestructuró el área en 3 secciones: Contenidos, Branding y Marketing.** Permitiendo reordenar y centralizar las responsabilidades.
- Se creó el **sistema digital de Gestión de Proyectos (Plataforma BASECAMP)**. Esto ofrece visibilidad total, data analytics, jerarquización y trazabilidad. Logrando reducción de tiempos de producción y mejora en la calidad de los productos.
- Se creó el nuevo Sitio Web de la compañía <https://www.neoris.com/> y a través del mismo se **arrancó con una campaña para generación de leads.**
- Se logró una **homologación de la imagen en los materiales y se crearon Casos de Estudio y Éxito.** Disponibles en <https://www.neoris.com/marketingmaterials>
- Se creó el **Plan Estratégico de Marketing Global y los 4 mercados.** Su revisión por Q's significó establecer la base para las mejoras a realizar en la gestión y el apoyo a ventas y posicionamiento.
- **Incorporamos exitosamente a distintas agencias de PR** para amplificar la presencia en medios en más del **100%, principalmente en los mercados de España y México.**
- **Amplificamos la penetración y targetización de nuestros**



## Marketing

**canales de Redes Sociales**, principalmente LinkedIn. Mejoramos la planificación con un calendario mensual, programado para publicaciones y mediciones de performance.

- **Para los eventos, se estableció un manual de proceso**, participación y se identificaron KPI's de resultados.
- **Se incorporó el CRM para SALESFORCE (PARDOT)** con lanzamiento en enero 2020.
- **Se realizó un Plan de Trabajo para Marketing Digital**, integrando las herramientas con una única mirada en la creación de demanda.

- **Desarrollamos un Plan Estratégico dentro de Comunicaciones Internas**, ordenando los criterios de uso de las plataformas. Además, se **perfeccionaron las campañas de Comunicación en sistemas digitales**, agregando métricas.
- **Se creó el programa: ONE NEORIS VOICE para su implementación 2020**. Con él se logrará **capacitar a nuestros líderes para presentaciones públicas, con clientes, en foros o en medios de comunicación**. Logrando un mensaje claro y consistente acerca de quién es NEORIS.

**Se crearon procesos y flujos de trabajo** ofreciendo así la capacidad de **dar soporte global de manera directa**.



## Revenue Management

- **Se implementó Salesforce para impulsar las ventas**, fomentando la comunicación dentro de la organización y gestionando de manera más eficiente.
- **Definimos nuestras Cuentas Claves y Planes**, trabajando con los líderes de las Industrias junto a los Country Managers.

- Redefinimos el **tratamiento comercial de oportunidades claves**.

**Creamos el departamento de Revenue Management**, para mejorar la identificación de **nuestros clientes, la taxonomía de servicios y las ofertas comerciales**.