



NOMBRE: Citlalli Alejandra Morales Rubio.

MATERIA: Desarrollo Empresarial

ACTIVIDAD: Organigrama de la empresa.

PARCIAL: 3ro.

CARRERA: LAN06

NOMBRE DEL PROF: Luis Eduardo López Morales



ORGANIGRAMA



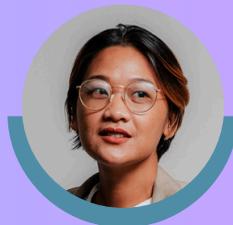
Citlally Rubio
Directora general



Elena Roes
Jefa Finanzas



Francisco Mercado
Jefe de Marketing



Estela Domínguez
Jefa de Ventas



Francisco Andrade
Jefe de Diseño



Juliana Silva
Jefa Expansión



Silvia Torres
Community Manager



Luis Alfaro
Publicista



Juan Gutiérrez
Diseñador



Margarita Pérez
Diseñadora

NUESTRO EQUIPO

Organización de la empresa

DIRECTOR GENERAL.

- Definir la estrategia y objetivos de la empresa.
- Supervisar todas las áreas y coordinar recursos.
- Tomar decisiones clave y representar a la empresa ante tercero.

citlally es la directora de la empresa y en este caso fundadora de la misma, se encarga de mantener en pie la empresa y que el resto este en orden.

JEFA FINANZAS

- Diseñar estrategias financieras alineadas con los objetivos de la empresa.
- Elaborar presupuestos anuales, mensuales y por proyecto.
- Proyectar flujos de efectivo (cash flow) a corto, mediano y largo plazo.

Elena maneja este puesto de elaborando y desempeñando las actividades estratégicamente al beneficio de la empresa al capital con el cual se encarga de manejar un control sobre el capital financiero de la empresa

JEFE DE MARKETING

- Diseñar planes de marketing alineados con los objetivos comerciales.
- Definir el posicionamiento de la marca y la propuesta de valor.
- Establecer objetivos y metas

- Analizar el mercado, la competencia y las tendencias del consumidor.

Francisco es el encargado de esta área el desempeña su trabajo, ayudando a mantener a la empresa en un balance del mercado competitivo en las tendencias del consumidor.

JEFE DE VENTAS

- Diseñar el plan comercial y establecer metas de ventas.
- Definir políticas, procesos y técnicas de venta.
- Segmentar el mercado y definir públicos objetivos.
- Dirigir, motivar y formar al equipo de vendedores.

se encarga de estruct, organizar los equipos de las ventas, tipos de ventas, podemos aprender y mantiene ese proceso en orden

JEFE DE DISEÑO DISEÑADORES

- Evaluar el progreso de los diseñadores o aprendices.
- Detectar fortalezas y áreas de mejora en el equipo.
- Proponer planes de mejora continua o formación personalizada.

Francisco Andrade es el encargado de esta área, él tiene cargo a dos más que se encargan también de sacar este proceso en esta área y él está encargado de ello como jefe inmediato.

los diseñadores a cargo de Andrade, por otro lado, se encargan de hacer todo este tipo de actividades, a diferencia de que ellos tienen un jefe inmediato que sería Andrade cualquier tipo de situación duda o inconveniente en el área laboral sería directamente con él

JEFA DE EXPANCIÓN.

- Participar en la formulación de los planes estratégicos de la empresa.
- Traducir los objetivos generales en planes operativos y metas medibles.
- Coordinar la ejecución de proyectos transversales.

Juliana se encarga de esta área de la empresa, donde nos ayuda con el desarrollo y expansión de esta

COMMUNITY MANAGER

- Administrar y publicar contenido en plataformas como Facebook, Instagram, TikTok, X (antes Twitter), LinkedIn, etc.
- Programar publicaciones y asegurar una frecuencia adecuada.
- Adaptar el contenido a cada red social según su audiencia y formato.

Silvia es la encargada de este tipo de relaciones con el público de nuestra empresa, relacionándose con las reglas de las directas de nuestra empresa.

PUBLICISTA

- Crear conceptos creativos para promocionar productos o servicios.
- Definir el mensaje publicitario y los medios en los que se difundirá.
- Asegurar que la campaña sea coherente con la identidad de marca.

Luis es el encargado de esta área, él nos ayuda a crear productos promocionarios y como publicarlos hacia nuestros clientes.