

División de tareas

Es el trabajo de:

1. Captador(a): La recolección de información de clientes potenciales.
2. Vendedor(a): La creación de clientes potenciales en el ERP.
3. Desarrollador(a): La generación del proyecto sobre clientes potenciales y actuales en el ERP, evaluando los requerimientos y posibilidades del equipo.

Revision #2

Created 2024-05-28 04:14:11 UTC by Admin

Updated 2024-05-28 04:14:41 UTC by Admin