VACANTES DISPONIBLES INGENIERÍA EN NEGOCIOS 2024-A

	Razón social	Nombre comercial	Nombre del receptor (responsable directo del practicante).	Teléfono del receptor	Correo electrónico del receptor	Nombre del proyecto	Objetivos del proyecto	Domicilio	Actividades a realizar	Horario	Observaciones (cuando sea el caso, ej: idioma, manejo de software, entre otros).
1	AGROSOLUCIONES SOLARES S. DE R.L. DE C.V.	AGRO SOLAR	Karla Janet Perez Armenta	33 31557430	admin@agrosolar.mx	Becarios para apoyo de areas	Apoyo y crecimiento a los estudiantes en diferentes areas.	Av. Inglaterra #5803, Col. Rinconada de los Novelistas Zapopan, jalisco. C.P. 45027	•Análisis del mercado •Solicitar evidencia fotográfica de proyectos instalados a coordinación operativa.•Reportes mensuales.	Matutino y vespertino	Responsable directo de la atención a clientes por la generación de Leads. Seguimiento y control de los procesos de ventas. Auditoría de actividades de los vendedores.
2	BIOCOSECHAS DE MEXICO S.A. DE C.V.	BIOCOSECHAS	Angeles Jurado	33 3664 4651	angeles.jurado@biocmex.com	Creación de procesos empresariales	Establecer procesos dentro de la operación diaria de la empresa	Av. Santa Margarita 4140, Col. Valle Real, Zapopan, Jalisco	Creación de procesos administrativos, Creación de procesos comerciales, Investigación de mercados, prospección	Matutino	Ingles, manejo de paqueteria office
3	SERVICIOS INDUSTRIALES SAR-RE, S.A. DE C.V.	GURPO SARRE	Eder Aldrete	33 1604 2009 / 33 3606 0629 / 33 3576 2844	sis.transferencia@gruposarre.com / eder502@hotmail.com	Centro de transferencia de residuos	Dar experiencia laboral real a los alumnos con el objetivo de ayudarles a crecer profesional y personalmente.	Privada San Antonio 813, colonia la Micaelita, 45590	Análisis de procesos de negocio actuales, implementación de nuevos proyectos, análisis de costo beneficio	Flexible	Microsoft office
4	AMPERE CONSULTORÍA ELÉCTRICA MEXICANA, S.A.S.	AMPERE	Alma Delia Luna Cortes	33 1119 5553	ivega@ampere-cem.com.mx / admin@ampere-cem.com.mx	Ingeniería en Negocios	Desarrollar estrategias de negocio para mejorar la rentabilidad y la eficiencia.	Avenida México #3040, Residencial Juan Manuel, 44680 Guadalajara, Jalisco	Gestionar proyectos empresariales y colaborar en la toma de decisiones estratégicas.	Flexible	Habilidades de gestión, conocimiento de negocios, capacidad analítica.
5	CORPORATIVO MONSARY CONSULTORES & ASOCIADOS, S.C.	CORPORATIVO MONSARY	Mtra. Monserrat Araceli Suárez	33-2464-3866	corporativo.monsary@gmail.com	Practicantes del área administrativo	Aprenderás el manejo de las plataformas federales (SAT, IMSS e INFONAVIT), Obtendrás experiencia en el ámbito laboral, aprenderás la importancia de realizar las actividades de una empresa en tiempo y forma, aprenderás a trabajar en equipo.	Calzada Jesús González Gallo 2049, Col. Jardines del Rosario, C.P. 44898, Guadalajara Jalisco.	Modelo de servicios en capacitaciones, diseño de estrategia de ventar por sector económico, estudio de sector económico para impactar en nuevos mercados	Flexible	manejo de software
6	RICARDO VARGAS DIAZ	CIMEIRA	Ricardo Vargas Diaz	3318467345	hola@cimeira.mx	Desarrollador de negocios en sector tecnología y servicios	Desarrollo y creación de nuevos modelos de negocio, re-estructura de modelos y diseño de productos y/o servicios	Vacante Home Office	Desarrollo y creación de nuevos modelos de negocio, re-estructura de modelos y diseño de productos y/o servicios	Flexible home office	Organizado, responsable y puntual, Trabajo en equipo Idioma: Español (nativo), Inglés (de intermedio a avanzado) Manejo de software: Microsoft Office, aplicaciones de Google
7						Estratega de mercadotecnia en sector tecnología y servicios	Generación, planificación y ejecución de estrategias de mercadotecnia física y digital, Creación y presentación de campañas de promoción y publicidad	Vacante Home Office	Elaboración, planificación y ejecución de estrategias de promoción y comunicación para servicios de tecnología en la nube. 2. Estrategia mercadológica física y digital para la expansión de servicios de software. 3. Invención y gestión de estrategias de mercadotecnia digital para empresas de hebillas y herrajes. 4. Generación de estrategia mercadológica para comunidades virtuales para empresas de joyería.	Flexible home office	Habilidades: Creatividad, Pensamiento analítico y crítico, Habilidades comerciales, Organizado, responsable y puntual, Trabajo en equipo Idioma: Español (nativo), Inglés (de intermedio a avanzado) Manejo de software: Microsoft Office, aplicaciones de Google
8	H. AYUNTAMIENTO DE SAN PEDRO TLAQUEPAQUE, JALISCO	AYUNTAMIENTO DE TLAQUEPAQUE	Atención a Lic. Maira Alejandra Cobián Vaca Jefa de Vinculación Universitaria del H. Ayuntamiento de San Pedro Tlaquepaque	3310576000	vinculacionunitlaq@gmail.com	PRÁCTICAS PROFESIONALES PARA LA GESTIÓN PÚBLICA	Mejorar la habilidad de un profesional para desempeñar su trabajo de forma efectiva. Esto se logra a través de la realización de una variedad de actividades que incluyen entrenamiento, educación, y la obtención de experiencia en el campo. Estas actividades permiten que el profesional mejore sus habilidades para desempeñar su trabajo de forma eficaz, y lograr los mejores resultados posibles.	CALLE PRISCILINO SÁNCHEZ 191, COL. CENTRO TLAQ.	Atención a mujeres con negocios en el programa "Hecho con amor", asesoría y todo el seguimiento para crear su negocio. Apoyo en el área de desarrollo económico y tesorería.	Matutino	
9	SOFÍA MORGENROTH GALLARDO	Idélu	SOFÍA MORGENROTH GALLARDO	33 1093 3153	199morgenroth96@gmail.com	Idélu	Aumentar el posicionamiento de Idélu po rmmedio de sus distintos productos y servicios.	ONLINE	Evaluar el actual modelo de negocio y proponer uno nuevo, modelado y diseño de productos y servicios, desarrollar nuevas estrategias de negociación.	Home office	-
10	AGENCIA MEXICANA DE ESTUDIOS ANTÁRTICOS, A.C.	AMEA	Dr. Pablo G. T. Lepe	33 1328 4183	antartidamexico@gmail.com / pablo@inano.org	México y la Antártica	Desarrollar una estrategia de operaciones sustentables para fondear la AMEA	REMOTO FLEXIBLE	•APOYO A LAS OPERACIONES DIARIAS DE LA AMEA CON TODOS LOS STAKEHOLDERS •PLAN DE NEGOCIOS POR ÁREA, SERVICIOS Y ASESORÍAS EMPRESARIALES (ESG) • ESTRUCTURA DE SUSTENTABILIDAD Y CERTIFICACIONES B-CORP, ISO1400 PARA LA AMEA.	Flexible home office	INGLES 85%, GOOGLE, MICROSOFT, AI APPS ...
11	PICE SOFTWARE S.A. DE C.V.	PICE SOFTWARE	Stephany Murphy	(33) 18128621	info@pice-software.com / picejmv@gmail.com	Estrategia 2024	Desarrollo de plataformas digitales con herramientas para analizar, mejorar e impulsar proyectos variados de emprendimiento.	Jesús García 3020	Desarrollo de Nuevos Modelos de Negocios,Modelado y Diseño de Productos y Servicios,Inteligencia de Mercados y Estudios Sectoriales	Home office	
12	EL COLEGIO DE JALISCO A.C.	EL COLEGIO DE JALISCO	Alejandra Ivone Romero Jiménez	38-36-03-85, 36-33-65-007 /Ext: 105 o 201.	recursoshumanos@elcolegiodejalisco.edu.mx	Apoyo en Educación Continua	Proporcionar un optimo servicio	5 de Mayo 321, Col. Centro, Zapopan, Jalisco	Apoyo general en oficina, generación de ideas para proponer mejoras, apoyo en acuerdos con instituciones	Flexible	
13	CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LAS ARTES GRÁFICAS CANAGRAF	CANAGRAF	Cynthia Denisse Ruiz Alvarez	33 44454840	canagraf@canagrafjalisco.com / direccion@canagrafjalisco.com	F8 INSUMOS	ORGANIZACION ESTRATEGICA POR CRECIMIENTO DE EMPRESA	FRANCISCO SILVA ROMERO 1224 COL. FERROCARRIL	Estructura de puestos (organigrama), inteligencia de mercado para posicionar mejores productos, manual de procesos internos.	Matutino	
14	BEBIDAS MUNDIALES, S. DE R.L. DE C.V. (CEDIS BELENES)	COCA-COLA (Belenes)	Luz Tapia /Melisa Janice Bernal Santana	38364615 Ext. 1066/ 38364610	luz.tapia@arcacontal.com melissa.bernal@arcacontal.com	Valor al cliente	Determinar los procesos ventas directas para dar solución oportuna a nuestros consumidores, realizando estrategias para conseguir nuevos clientes, clasificar a los clientes para dirigirlos según el valor que aportaran y así lograr su retención.	Camino Bosques de San Isidro número 580, colonia Zapopan Industrial Norte II, municipio de Zapopan, Jalisco, C.P. 45130	•Documentar los procesos de ventas directas. •Realizar estrategias para conseguir nuevos clientes. •Segmentar a los clientes según el valor que genere para la empresa. •Evaluar las experiencias de los clientes (servicio, calidad y tiempo de atención). •Promover las diferentes formas para realizar pedidos para tener mayor facilidad y acercamiento a los productos de la familia Coca-Cola. •Mantener a los clientes actualizados sobre las promociones.	Matutino	Horario: 9 am a 1 pm
15	BEBIDAS MUNDIALES, S. DE R.L. DE C.V. (CEDIS Y PLANTA ZAPOPAN)	COCA-COLA (Base Aerea)	Blanca Fernanda López Cruz	3337774020 Ext. 20446	blanca.lopez@arcacontal.com	Capital Humano (Reclutamiento y seguridad patrimonial) logística, mercadotecnia y mejora continua.	Asegurar que el estudiante complete el aprendizaje que ha recibido teóricamente en el ámbito laboral.	Carretera Base Aérea km 2 No.2000 , Colonia San Juan de Ocotan, Zapopan Jalisco	implementación de 5's, reactivación de equipos de mejora continua, verificación de datos de carpetas, implementación de certificación de White belt y evaluación de equipos de mejora continua	Matutino y vespertino	
16	REANGEL, S.C.	NÚCLEO REANGEL	3336403149	33 3640 3149	administracion@reangel.com.mx	Apoyo de becarios administrativos	Desarrollo de habilidadades y conocimientos de su carrera en el ambito profesional.	Lacandones #476, Monraz, 44670 Guadalajara, Jal.	Desarrollar ideas de diseño de servicios, apoyo en desarrollo de proyectos, iniciativa y disponibilidad de brindar conocimientos	Matutino y vespertino	modelos de negocio, conocimiento en mercado y negocios
17	CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LAS ARTES GRÁFICAS CANAGRAF	CANAGRAF	Cynthia Denisse Ruiz Alvarez	33 44454840	canagraf@canagrafjalisco.com / direccion@canagrafjalisco.com	BIT IMPRESOS	REINGENIERIA DEL NEGOCIO: EVALUACION DEL MODELO DE NEGOCIO, EMPRESA DEL SECTOR DE ARTES GRAFICAS QUE BUSCA DIFERENCIACION Y CREACION EN SUS PRODUCTOS, APARTIR DE LA EVALUACION DEL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL, EVALUANDO SUS PRODUCTOS CON EL FIN DE INNOVAR O GENERAR NUEVS PROPUESTAS DE PRODUCTO	CALLE LA LEY 2742 COL. CIRCUNVALACION	1.ANALISIS Y EVALUACON DEL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL. 2.MODELADO Y REDISEÑO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS 3.INTELIGENCIA DE MERCADO Y NEGOCIOS 4. COMO GESTIONAR EL CAMBIO HACIA ESTOS NUEVO PRODUCTOS	Matutino y vespertino	
18	ANACELIA BEACOM DURÁN	Brío Centro Integral Canino	M.V.Z. Anacelia Beacom Durán	33 1286 5385	micasabrio@gmail.com	BRIO CENTRO INTEGRAL CANINO	CRECIMIENTO AREA ADMINISTRATIVA	2 de Febrero 58 colonia nuevo mexico zapopan jalisco	Analisis sectorial, Creación de nuevo modelo de negocio.	Vespertino	Manejo de office.
19	REPRESENTACIONES PRISMA, S.A. DE C.V.	PRISMA	Patricia Flores	36 16 25 54	administracion@prismasa.com.mx / paty@prismasa.com.mx	Agencia de viajes mayorista	Apoyo en procesos operativos y administrativos de la agencia	Fray Luis de Palacio 235, Col. Ladrón de Guevara, C.P. 4600, Guadalajara, Jal.	Generación de datos, análisis de información y resultados	Matutino	Manejo de excel intermedio-avanzado
20	DUBACANO, S.A DE C.V	DUBACANO	Grecia Sarahí Salas Alcántar	33 36 71 1968	auxiliarrh@dubacano.com / mletipichia@dubacano.com / botero@dubacano.com	DUBACANO KPIS Y RESINTO FISCALIZADO E IMPORTACION DE PRODUCTOS	IMPLEMNETACION Y EJECUCION	COYUL 2215	Reporteria , analisis del mercado , manejo de Data base	Matutino	excel
21	NB FOODS S DE RL DE CV	NB FOODS	Laura Rendon	3316691016	coordinador.rh@nbf.mx / jefatura.rh@nbf.mx	PRACTICANTES	que los estudiantes apliquen sus conocimientos y mejoren sus habilidades para que se desempeñen en el ámbito laboral de manera asertiva	Avenida jalisco 1924 nave 26-38 Tesistan CP. 45200 Zapopan, Jalisco	Diseñar productos, realizar estudios,	Matutino flexible	Horario preferente matutino, ofrecemos apoyo económico y comidas.
22	CORPORACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO DE IN	CORPORACIÓN UNIVERSITARIA PARA EL DESARROLLO DE IN	Martha Avila Coordinador CUDI	N/A	cudi@cudi.edu.mx	Plataforma CUDI	Mantener una infraestructura de tecnologías de la información y comunicación que continúe apoyando las necesidades actuales y futuras de educación, investigación y cultura de la membresía.	Se realizará de manera virtual	Identificar estrategias para maximizar el valor de la Red Académica mexicana	Matutino home office	Manejo de Microsoft Office