

| FICHA DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O DEL TRABAJO DE GRADO | | | | | | | |
|---|---|------------------|--------------------|--------------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Título: | OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE ELABORACIÓN DE REPORTES E INFORMES ADMINISTRATIVOS EN EL AREA DE VENTAS DIGITALES DE IBM COLOMBIA | | | | | | |
| Subtítulo: | | | | | | | |
| Autor (es) | | | | | | | |
| Apellidos Completos | | | | Nombres Completos | | | |
| Arias Santos | | | | Gissela Andrea | | | |
| Director (es) y/o Asesor (es) | | | | | | | |
| Apellidos Completos | | | | Nombres Completos | | | |
| Herrera Cuartas | | | | Jorge Aurelio | | | |
| Trabajo de grado o tesis para optar al título de: | | | | | | | |
| Ingeniero Industrial | | | | | | | |
| Facultad | Ciencias Naturales e Ingeniería | | | | | | |
| Programa | Ingeniería Industrial | | | | | | |
| Ciudad | Bogotá | Año: | 2019 | Páginas: | 27 | | |
| Ilustraciones (marque con una X el tipo de ilustraciones que contiene su trabajo de grado) | | | | | | | |
| Mapas: | Retratos: | Tablas: x | Gráficos: x | Diagramas: x | Planos: | Láminas: | Fotos: |
| Material Anexo (video, audio, multimedia o producción electrónica) | | | | | | | |
| Duración: | | Otro: | | Descripción: | | | |
| PREMIO O DISTINCIÓN (en caso de ser laureada o tener una mención especial): | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| Descriptorios o Palabras Clave (términos que definen los temas que identifican el contenido) | | | | | | | |
| Español | | | | Inglés | | | |
| Excel | | | | Excel | | | |
| Macro | | | | Macro | | | |
| Optimización | | | | Optimization | | | |
| Reportes | | | | Reports | | | |
| Resumen del Contenido Español e Inglés (Máximo 250 palabras) | | | | | | | |
| Resumen | | | | | | | |
| <p>Este trabajo se desarrollo en el periodo de realización de las practicas laborales en el departamento de ventas digitales en el cargo de Practicante DDR's sales support en la empresa IBM Colombia.</p> <p>El departamento de ventas digitales es el encargado de abarcar todas actividades comerciales minoristas realizadas a traves de una plataforma en internet, por lo cual, se realiza un manejo de información robusto dia a dia, debido a esto IBM Colombia se vio en la necesidad de evaluar diferentes métodos de optimización para generar automaticamente los informes trimestrales, en el presente trabajo el practicante DDR's sales support desarrolla en el lenguaje VBA de Excel una alternativa optima para la generación, analisis y conclusión de los reportes de ventas trimestrales.</p> <p>Los reportes de ventas optimizados a traves del lenguaje VBA integran la información de los estados actuales de las cuentas de los clientes, compuestas por los siguientes datos: nombre del cliente, persona a cargo del proceso, codigo de reporte, pais, fecha. De igual manera se realiza el proceso de consolidación y visualización de toda la información de las cuentas.</p> <p>Con la optimización realizada por el practicante DDR's sales support se evidencia un reducción notoria en los tiempos de analisis y entrega de los reportes de venta trimestrales solicitados por el area de ventas dando así una oportunidad para replantear las labores realizadas por el DDR's sales support.</p> | | | | | | | |
| Abstract | | | | | | | |

This work was developed in the period of completion of work practices in the digital sales department in the position of DDR's sales support at IBM Colombia.

The digital sales department is in charge of covering all retail commercial activities carried out through an online platform, which means that robust information management is carried out day by day, due to which IBM Colombia needed to evaluate different optimization methods to automatically generate the quarterly reports, in the present work the DDR's sales support developer develops in the VBA language of Excel an optimal alternative for the generation, analysis and conclusion of the quarterly sales reports.

The sales reports optimized through the VBA language integrate the information of the current states of customer accounts, composed of the following data: name of the client, person in charge of the process, report code, country, date. In the same way, the process of consolidation and visualization of all the information of the accounts is carried out.

With the optimization carried out by the DDR's sales support, there is a noticeable reduction in the analysis and delivery times of the quarterly sales reports requested by the sales area, thus giving an opportunity to rethink the work done by the DDR's sales support.