

The image features a background with a color gradient from orange on the left to purple on the right, separated by a diagonal line. The right side is light blue with a pattern of thin, overlapping wavy lines. The IntelCia logo is positioned in the lower-left area.

intelcia

BETTER TOGETHER

LÍDER GLOBAL EN CX / BPO INDUSTRIA

35.000

Empleados

30

Nacionalidades

16

Idiomas

56%

Mujeres

44%

Hombres

4

MERCADOS
ATENDIDOS

Top 5 en
España

Top 3 en
Portugal

Top 3 en
Francia

Nuevo player
en EE.UU.

16

Países

85

Sites

3

Continentes

250

Clientes

700 M€

(2021)



8.824
Empleados

España y
Latinoamérica



PLAYER CONSOLIDADO

EN EL MERCADO ESPAÑOL Y LATINOAMERICANO DURANTE 23 AÑOS.

intelclia
CONTACT CENTER

Atención multicanal en todo el ciclo de vida del cliente:

- Preventa, venta, postventa
- Fidelización y retención
- Recobros

E-volucionaria
by Intelclia

Transformación de procesos con tecnologías novedosas (IA, RPA, BI, BMP y Big Data)

- Digital Process Outsourcing
- Consultoría
- Soluciones tecnológicas

WE DREAM Optimismo. Ambición. Audacia.

WE CARE Transparencia. Respeto. Benevolencia.

WE DO Excelencia. Agilidad. Inventiva.



6.549
Empleados

3.131
Posiciones

12
Idiomas



2.275
Empleados

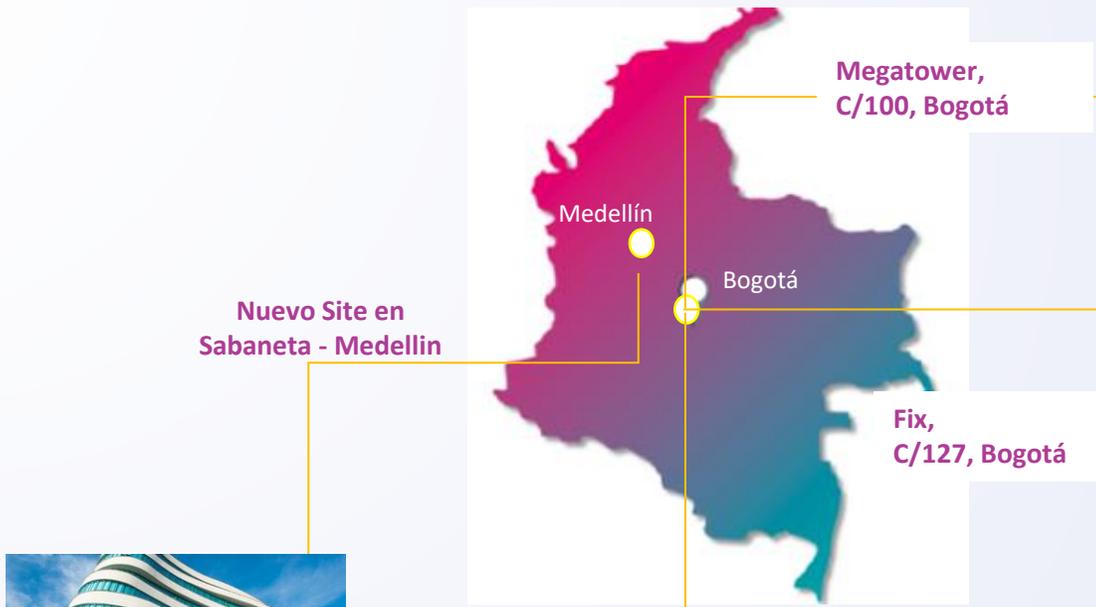
2.003
Posiciones

5
Idiomas

PARTE 1 | SITES COLOMBIA

Detallamos el mapa de sites en Colombia, ubicados en Bogotá y Medellín para un total de 4 centros de operación.

CLIENTES



+1600 Asesores
 62% Mujeres
 38% hombres

1.474 puestos de trabajo

Experiencia en Ventas, SAC, Cobranzas, Back Office

Seguridad 24H, UPS, Control de acceso, Enfermería Full Equipada

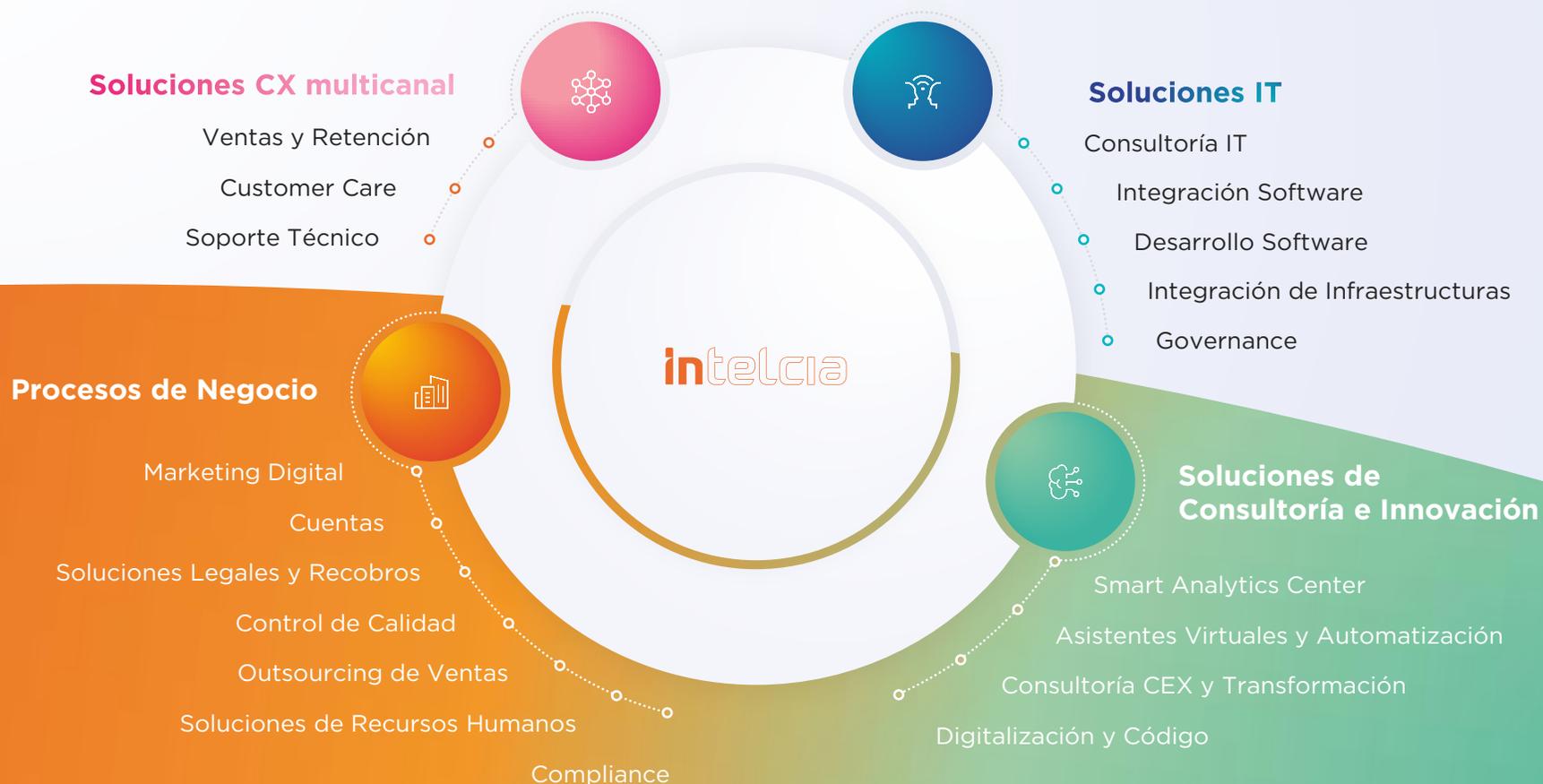


25 clientes

+3 Idiomas



SOLUCIONES PARA DAR RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



“ Nuestro valor más importante, nuestros clientes y el reconocimiento del mercado ”

BANCA

BBVA, Itaú, SisteCrédito, Scotiabank, Fiduagraria, CredibanCo, Santander, Intrum, ING, Sabadell, RCi, bankinter, Attijariwafa bank, Ledger, Liber bank, CREDIT INFO, Banque Populaire, BESTINVER

SEGUROS

MAPFRE, AXA, BMI COMPANIES, MetLife, MM, SFAM, ANDI ASISTENCIA, Sanitas, REALE SEGUROS, SUR ASISTENCIA, ProVida AFP, MARCH RISK SOLUTIONS, KLÉSIA, FÉNIX DIRECTO, malakoff médéric humanis, MESSINE assurances, SOPRESA, SIACI SAINT HONORE, GROUPE SANTIANE, INTER MUTUELLES HABITAT, CHUBB

UTILITIES

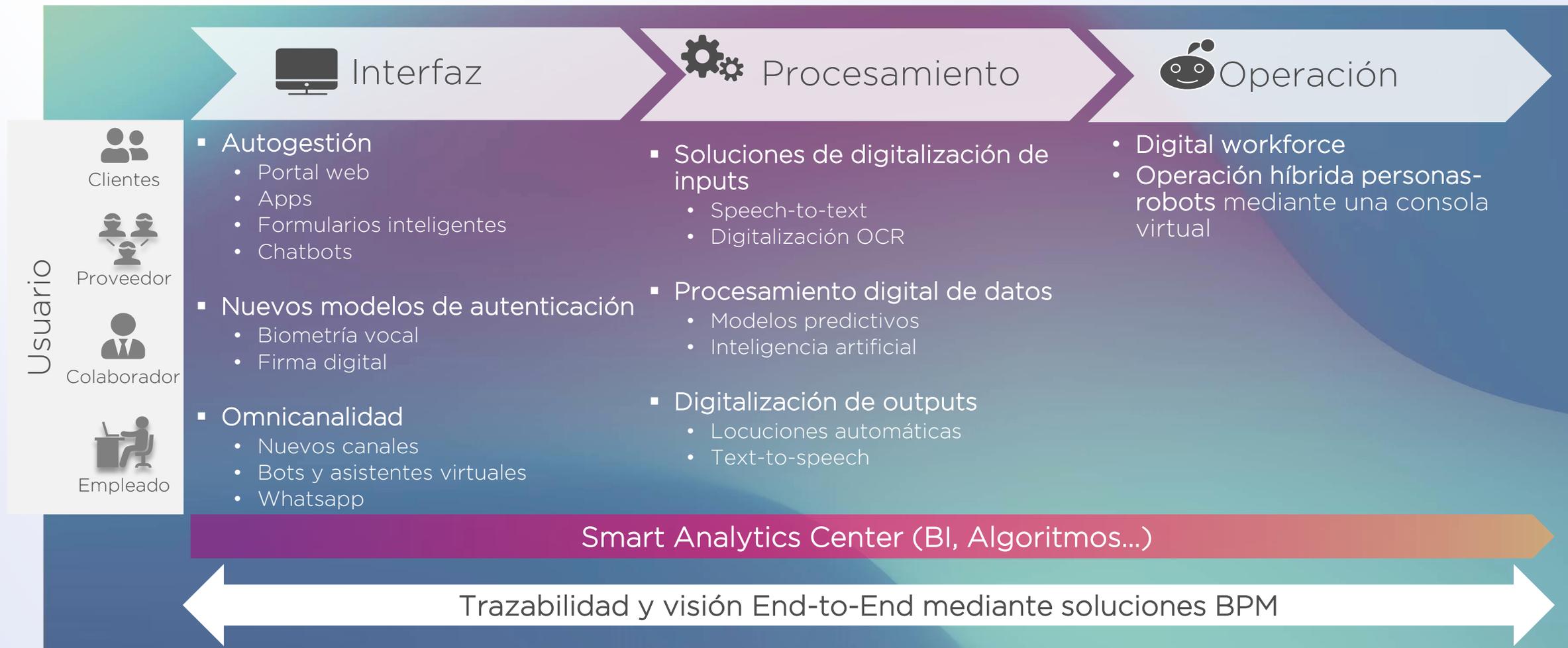
IBERDROLA, Naturgy, vanti, edp, SCOTTISHPOWER, nortegas, holaluz, edp SOLAR, podo, edp RESIDENCIAL BY TOTAL, E-REDES, CEPSA, Madrileña RED DE GAS, REPSOL, TotalEnergies, energia independiente, REdal, RAK, nexus energia, IIGCC, Amadibis, VEGUA, papernest, Lydec, CONSTRUCTYS, ENGIE, meilleuretaux.com, greenyellow

TELECOM

vodafone, altice, Telefonía, R, BOIN, WOM, arsys, cellnex, Virginia mobile, RHÓN TELECOM, eutelsat, RED, MTN, LA POSTE MOBILE, POSTE MAROCCAIN, CIRCET, THOMSON, inwi, eTb, orange, SFR, autopistas, meditel

PARTE 1 | MODELO DE TRANSFORMACIÓN

Desde nuestra experiencia en el diseño, transformación y ejecución de operaciones para nuestros clientes, hemos creado un modelo de Transformación Digital que nos permite dar respuesta a las expectativas de los usuarios y generar al mismo tiempo eficiencia, trazabilidad y control del proceso a nuestros clientes: Effortless Experience Solution:



PARTE 1 | NUESTRA VISIÓN

... y ¿cómo lo hacemos? Acorde a las necesidades de cada cliente final, situación y tipología del proceso con el que interactúa:



Nuestra metodología para aplicar los modelos y procedimientos analíticos con los que generar eficiencia a nuestros clientes se basa en los siguientes pilares:

Modelo operativo

BBDDs / GENERACIÓN LEADS

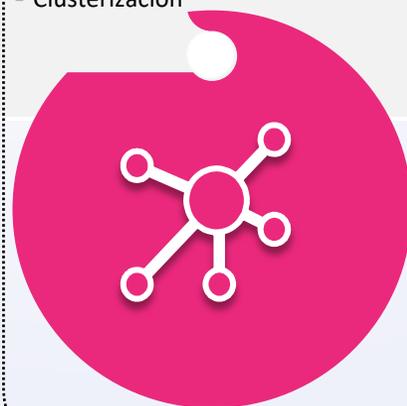
Generación de leads a través de estrategias de marketing digital y/o compra de BBDDs a más de 20 partners con audiencias hipersegmentadas según el foco y estrategia de cliente.



DESARROLLO ALGORITMOS

Generación de los algoritmos predictivos y prescriptivos previa modelización del data

- Propensión (venta, baja, recobro...)
- % de contactación
- Mejor hora de contacto
- NBA
- Lifetime value
- Clusterización



ESTRATEGIA

Definición de la mejor estrategia de actuación

- Segmentación de contacto por perfil de agente
- Priorización en las franjas con mayor % de contactación
- Canales y momentos de comunicación óptimos.



OPERACIÓN

Ejecución operativa del servicio con un equipo especializado.

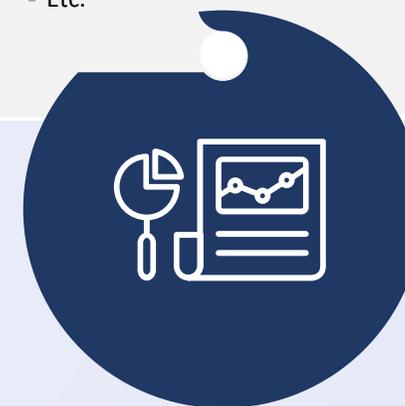
- Contacto multicanal
- Argumentarios adaptados por producto/servicio
- Etc.



ANALÍTICA

Análisis de resultados de operación y retroalimentación

- Torre de control
- Correlación entre la predicción del algoritmo y el performance real
- Análisis del impacto de la estrategia actual y ajustes
- Reentrenamiento del algoritmo
- Etc.



SMART LEAD

<p>Venta de seguros BBVA</p>		<p>Algoritmo Propensión Venta de seguros a clientes BBVA. Servicio Outbound</p>	<p>Estrategia Activación y desactivación de cargas por franjas de contactación en base a histórico y rating de propensión.</p>	<p>✓ + 20% Conversión⁽¹⁾</p>
<p>Venta Productos Bancarios BBVA</p>		<p>Algoritmos Propensión Venta de productos Bancarios. Servicio Outbound</p>	<p>Estrategia Activación y desactivación de cargas por franjas de contactación en base a histórico y rating de propensión.</p>	<p>✓ + 24,4% SPH</p>
<p>Venta Seguros AXA</p>		<p>Algoritmo Propensión Venta de seguros Servicio Outbound</p>	<p>Estrategia Activación y desactivación de cargas por franjas de contactación y día de la semana en base a histórico y rating de propensión.</p>	<p>✓ + 29,6% SPH⁽²⁾</p>
<p>Recobro Metlife</p>		<p>Algoritmo Propensión al recobro Servicio Outbound</p>	<p>Estrategia Activación y desactivación de cargas por franjas de contactación en base a histórico y rating de propensión.</p>	<p>✓ + 130,5% SPH</p>
<p>Gestión cartera Pymes</p>		<p>Algoritmos 5 Propensión a Venta Propensión a Baja Propensión Recallers Propensión Detractores Orquestador</p>	<p>Estrategia En base a propensión de cada uno de los KPIs se orquesta y segmentan los clientes en base a los objetivos mensuales del cliente.</p>	<p>✓ + 15% SPH⁽²⁾ + 17% churn móvil + 35% churn fijo</p>

(1) Conversión: ventas / registros efectivos

(2) SPH: ventas / horas agentes

PARTE 1 | SPEECH ANALYTICS

Convierte los datos no estructurados de las llamadas en información consumible y estructurada para poder analizarla y tomar las mejores decisiones:



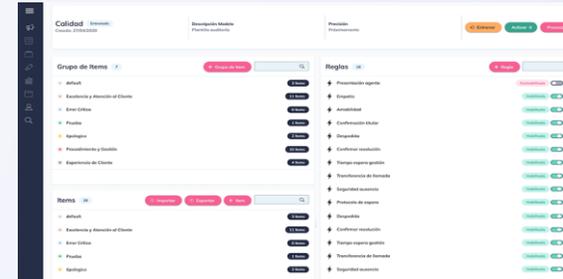
Transcribe

Transcribe las llamadas de voz a texto con un proceso simple y sencillo



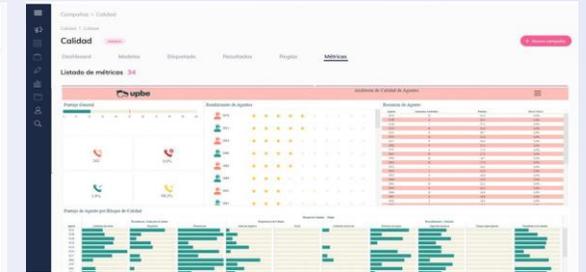
Identifica

Crea y personaliza etiquetas, y categorías tanto literal como contextual para luego analizar las conversaciones



Valida

Integra reglas de negocio personalizadas según las necesidades del servicio



Analiza

Toma de decisiones sobre cuadros de mando que permiten ver de forma rápida oportunidades de mejora.

Casos de uso

Calidad

Evaluación de la calidad emitida

Evaluación automática de los principales ítems de Calidad para analizar el cumplimiento de los mismos por parte de los agentes y proveedores.

Automatización de la auditoria

Mejora en la eficiencia operativa de la actividad de calidad, evitando la escucha de las llamadas e implementando el auto-evaluando.

Detección de causas-raíces

Origen de los contactos

Analizando el contenido de las llamadas y los emails se pueden identificar patrones que apuntan a las causas que originan los contactos de los clientes en primera instancia, y a partir de ahí se pueden tomar acciones correctoras en origen para minimizar la generación de contactos en el SAC.

First Call Resolution

Rellamada

Identificar las causas fundamentales de las llamadas e emails, y resolver los problemas asociados, permite realizar un seguimiento del rendimiento de FCR por problema.

1. Creación de **categorías**.
2. **Identificar** origen del problema por categoría. (operativo, idioma, formación)
3. **Revisión** de grabaciones de valor para comunicar áreas problemáticas y estimular la acción.
4. **Implementar** plan de acción y hacer **seguimiento** de la efectividad auditando llamadas y métricas de FCR

Casos de éxito aplicados a la mejora de la Calidad, Ventas y FCR

Calidad

Evaluación de la calidad emitida

Evaluación automática de los principales ítems de Calidad para analizar el cumplimiento de los mismos por parte de los agentes y proveedores.

Automatización de la auditoria

Eficientar las operaciones de calidad evitando la escucha de las llamadas e implementando auto-evaluando.



Ventas

Compliance

El análisis de voz mejora el cumplimiento Legal al monitorizar cada llamada, transcribirla en datos y calificar las llamadas automáticamente.

Asistencia a la venta

- **Best practice**

La capacidad de buscar comportamientos deseados, para aumentar el conocimiento sobre las operaciones y resaltar prácticas efectivas o identificar áreas de mejora.

- **Detección del interés**

Evaluación de las llamadas de la operación y detección de palancas accionables para el incremento del ROI del cliente



Eficiencia

Análisis de Causas y AHT

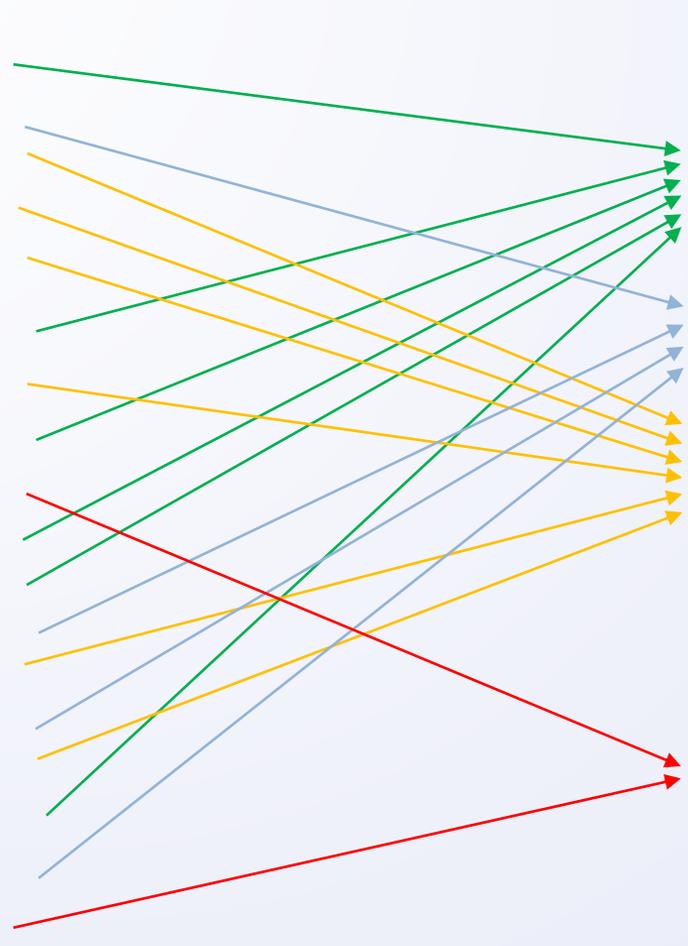
Identificar las causas fundamentales de las llamadas y resolver los problemas asociados le permite realizar un seguimiento del rendimiento de FCR por problema

- Paso 1 - **Analizar** las causas raíz y definir una categorización de éstas.
- Paso 2 - **Identificar** la causa del problema para cada categoría. (operativo, idioma, formación)
- Paso 3 - **Revisar** las grabaciones de gran valor como forma más eficaz de comunicar áreas problemáticas y estimular a la acción.
- Paso 4 - Por último, **implementar** el plan de acción y hacer un **seguimiento** del número total de llamadas y las métricas de FCR para asegurarse de que la solución es efectiva.



Caso de éxito: Proyecto de Speech Analytics aplicado a la auditoria de calidad

GRUPO DE ITEMS	SUB-ITEM
TOMA DE CONTACTO	Nombre y apellidos
	Discurso apropiado
REFORMULACIÓN	Reformulación
SILENCIOS Y ESPERAS	Música
	Silencios
TRANSFERENCIA DE LA LLAMADA	Trasferencia encuesta
SABER ESCUCHAR	Speaker overlap item
CALIDAD DE LA RESPUESTA	Tipificación Correcta
	Calidad respuesta
DESPEDIDA	Nombre del cliente
	Dudas resueltas
IMPRESIÓN GENERAL	Calidad de la llamada
	Tiempos de Espera
	Empatía y trato
CALIDAD DEL TONO	Tono correcto
ERROR CRITICO	Solicitud no hecha
	Disuasión
	Respuesta correcta



AUTOMATIZACIÓN DESASISTIDA

- Tipo 1: transcripción + identificación palabras clave
- Tipo 2: transcripción + Identificación de palabras clave dentro de un contexto
- Tipo 3: Necesidad de combinar el tipo 1 y 2 + el sonido (canal cliente y el canal agente)

RESOLUCIÓN ASISTIDA

- Tipo 4: Necesidad de conexiones entre sistemas externos de cliente y de la adherencia de un proceso.

Fiabilidad Robot vs Agente

93%

87%

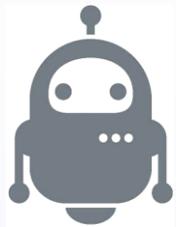
81%

Reducción x5 el TMO del equipo de Qualities

PARTE 1 | ASISTENTE VIRTUAL

Para la mejora de la experiencia de cliente y habilitar la toma de input de cara a una mayor eficiencia en la gestión de casos, recurriremos a la tecnología callbot / asistente virtual:

- **Gestiona de forma autónoma la toma de input de cliente** para cualificar los casos y facilitar su posterior gestión
- **Gestiona casos informativos de forma autónoma y dinámica**



Autogestión en canal telefónico: Callbot

Funcionamiento
24x7

Gestión de hasta 30
idiomas

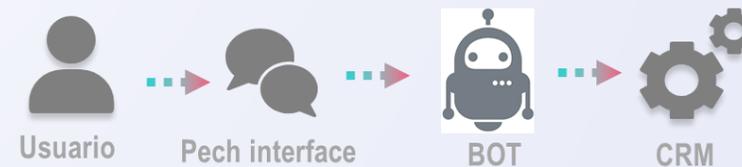
Cientos de llamadas
simultáneas

IA con NPL

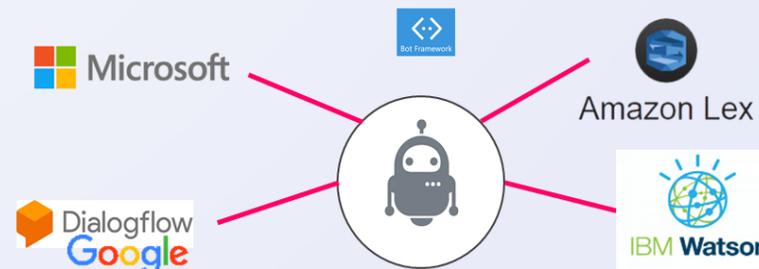
Parte de un
proceso aislado

Múltiples
enginas (IBM,
Microsoft,...)

DIAGRAMA DE FUNCIONAMIENTO



TECNOLOGÍA

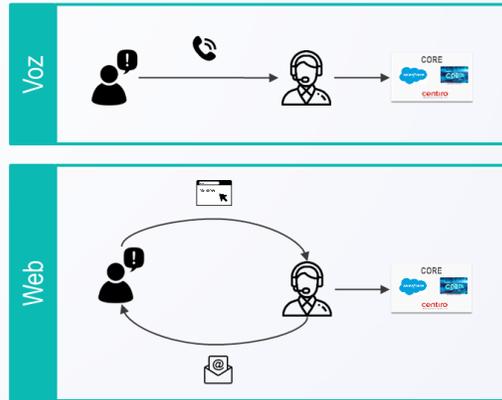


Implantación de Bot (Web y Voz) para la gestión del estado de pedido

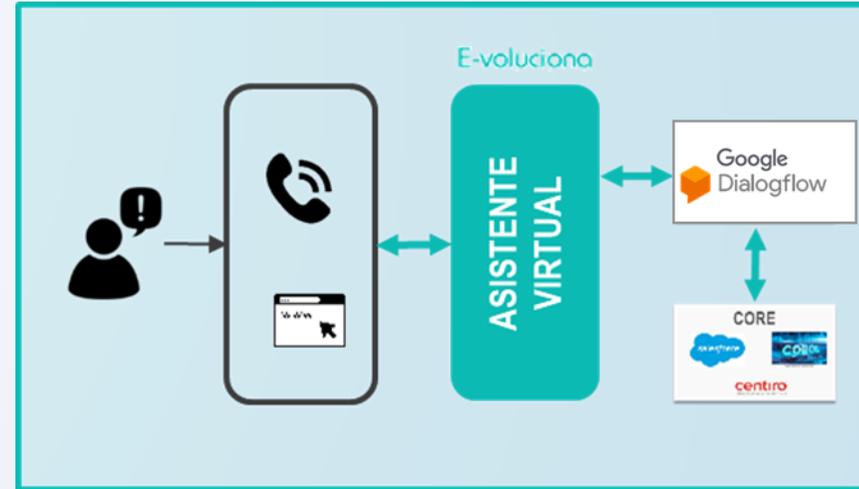


¿Qué estamos haciendo?

AS-IS: PROCESO MANUAL



TO-BE: PROCESO AUTOMATIZADO



¿Cómo?

Bienvenido a Mango,
¿en qué te puedo ayudar?



Usuario

Estado de mi pedido 1234ABC



Encuentra Intent y extrae datos

- Intent: Pedido
- Datos: 1234ABC



Creación automática de caso



Fin de la conversación y cierre del caso ¡FCR!

¿Resolvió?

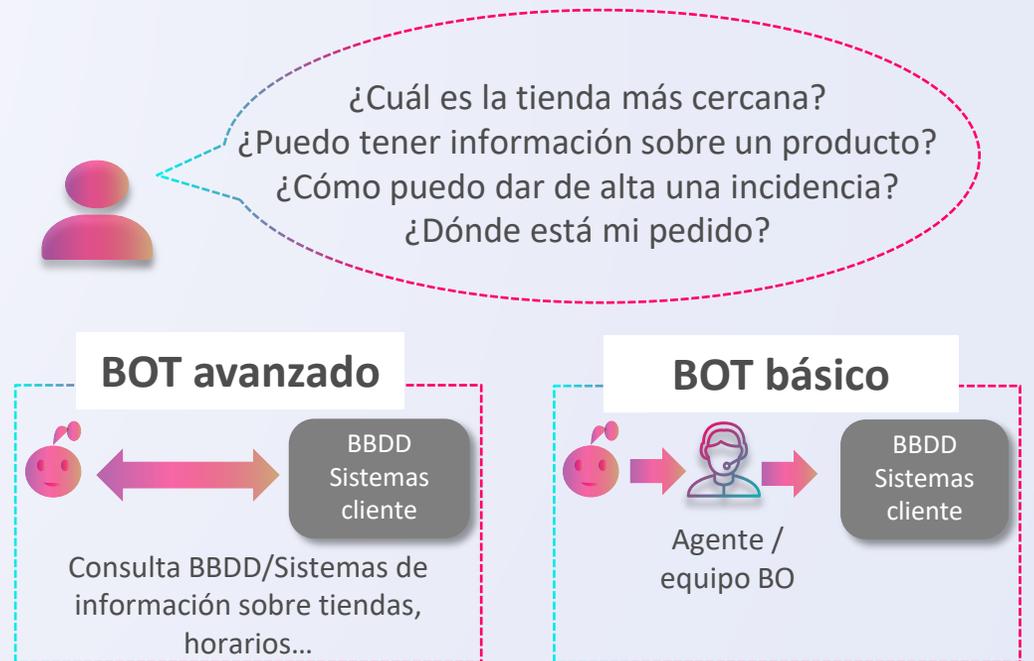


Transfer de llamada y caso a agente para ayudar al cliente

PARTE 1 | CHAT BOT

Herramienta para aumentar el grado de autogestión de los clientes, asistir en la gestión de los casos a los agentes y mejorar la CX. Complementando la gestión del canal chat con bots que asistan a la resolución de procesos de suministro de información y de gestión de caos en 4 niveles de complejidad:

- 1** Consultas informativas (localización de tiendas, festivos, política de devolución)
- 2** Consultas informativas para pre-cualificar consultas complejas y derivar a un agente
- 3** Solicitud de gestión (alta de reclamación, cambio de dirección) mediante integración y transacción en los sistemas del cliente
- 4** Solicitud de gestión, pre-cualificando para derivar la gestión a un agente

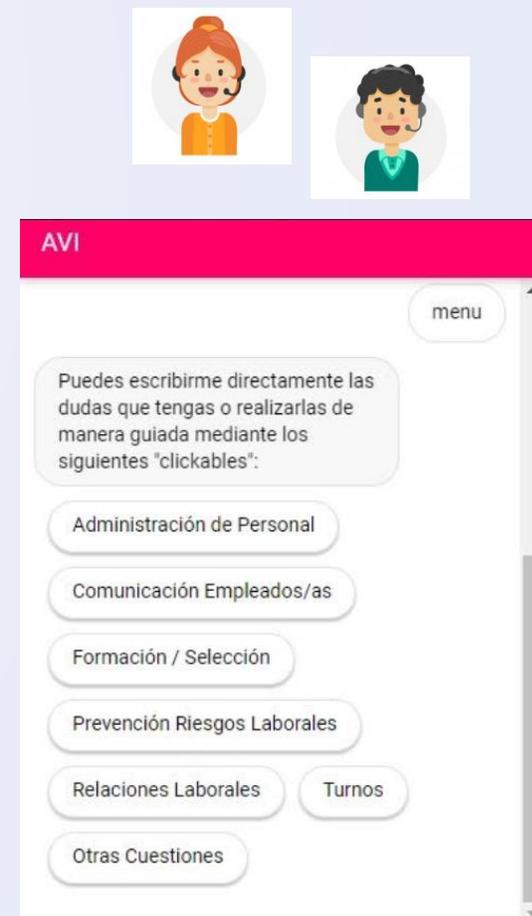


Chatbot para la autogestión sobre dudas acerca de temas corporativos

Hemos desarrollado nuestro propio asistente chatbot (AVI) para los colaboradores de Intelcia , que resuelve de forma autónoma las cuestiones más frecuentes de nuestros empleados.



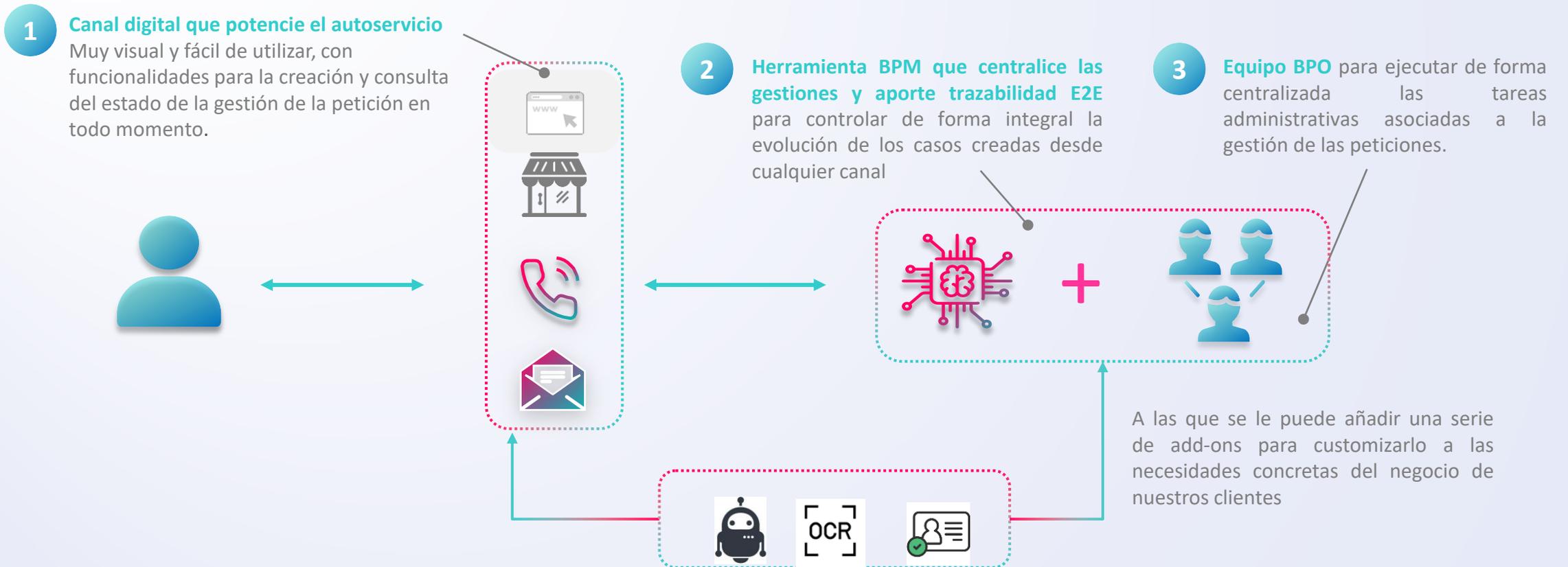
- RRHH
- PRL
- Turnos
- Selección y Formación
- Administración de personal
- Comunicación interna



PARTE 1 | PORTAL DE AUTOGESTIÓN

Desarrollamos portales de autogestión que proporcionan más autonomía y transparencia a los clientes, al tiempo que reduce considerablemente el volumen de interacciones que son derivadas a la plataforma de servicio, incrementando la eficiencia operativa del proceso de gestión.

PORTAL DE AUTOGESTIÓN



Caso de éxito: Portal autogestión + Soluciones BPM + OCR

CLIENTE	DESCRIPCIÓN SERVICIO BO	SOLUCIONES UTILIZADAS	DOCUMENTOS GESTIONADOS
    	<p>SERVICIO DE FORMALIZACIÓN DE CONTRATOS: BPO del proceso de validación de contratos automatizado con soluciones de Robotics, tecnología OCR y BPM para la trazabilidad y la comunicación con los diferentes actores del proceso.</p> <p>TRAMITACIÓN DE SOLICITUDES DE BONO SOCIAL: Portal Web para la gestión documental asociada a los expedientes de solicitud del Bono Social, OCR para captura de datos en solicitudes y BPM para la gestión del expediente.</p> <p>VALIDACIÓN DE DNI: Lectura inteligente con tecnología OCR de DNI para verificar automáticamente la identidad del solicitante y controlar el fraude en las solicitudes de transacción de puntos.</p> <p>GESTIÓN DE FACTURAS DE PROVEEDORES: Portal Web de proveedores para la gestión de facturas, BPM para la gestión del ciclo e integración con ERP cliente.</p> <p>PLATAFORMA CAE: Implantación y gestión BO de plataforma CAE para el control de la documentación en el proceso de homologación de proveedores.</p>	         	<ul style="list-style-type: none"> • DNI / NIE / CIF anexos • Nómina o pensión • Contratos y sus • Permiso circulación • Seguros • Solicitud Bono Social. • Libro de familia numerosa. • DNI • DNI / Pasaporte. • Padrón. • Certificados de Renta. • Facturas • Pólizas RC. • Certificado de deudas de AEAT y TGSS. • Documentos oficiales TC2 /RNT, ITA • DNI, Pasaporte. • Modelos 039 / 037

PARTE 1 | RPAS Y AUTOMATISMOS



- Identificación y automatización de rutinas y tareas repetitivas
- Identificación, modelado, Business case
- Tecnologías on line de asistencia en tiempo real
- Ficha de Agente en tiempo real
- NBA
- Tecnología: asistentes de voz, chat y multimodal
- Inteligencia aplicada al lenguaje natural – NPL - OCR
- Portales de autogestión
- Business case en base a casos de éxito contrastados



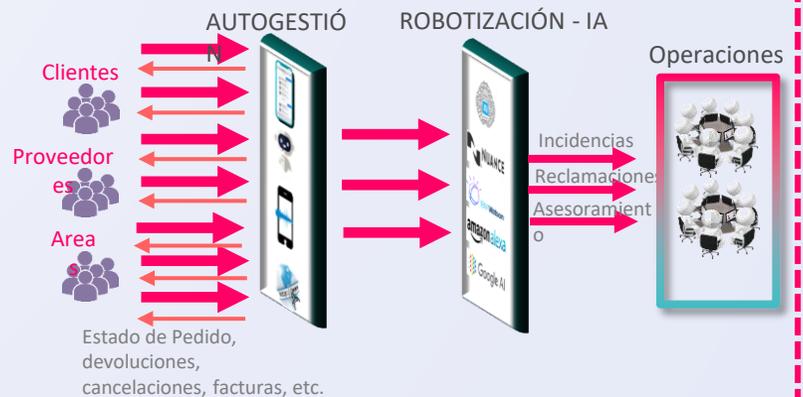
6MM Interacciones Robotizadas

175 Equipos certificados

+300 Robots operativos

60MM Interacciones año

Analizamos los procesos para minimizar las interacciones de bajo valor utilizando tecnología y concentrar los esfuerzos del SAC en las interacciones de mayor valor.



Caso de éxito: Servicio Back Office de móvil, fijo y B.O. generalista



240 personas trabajando exclusivamente para Orange



Más de **200.000 eventos** gestionados mensualmente, un **50%** de ellos **robotizados** (8 procesos robotizados)

Evolución del servicio:



Resultados:

Tiempo medio de provisión

12 días

9 días

Tiempo medio cierre incidencias

120 horas

50 horas

SLA Provisión móvil

48 horas

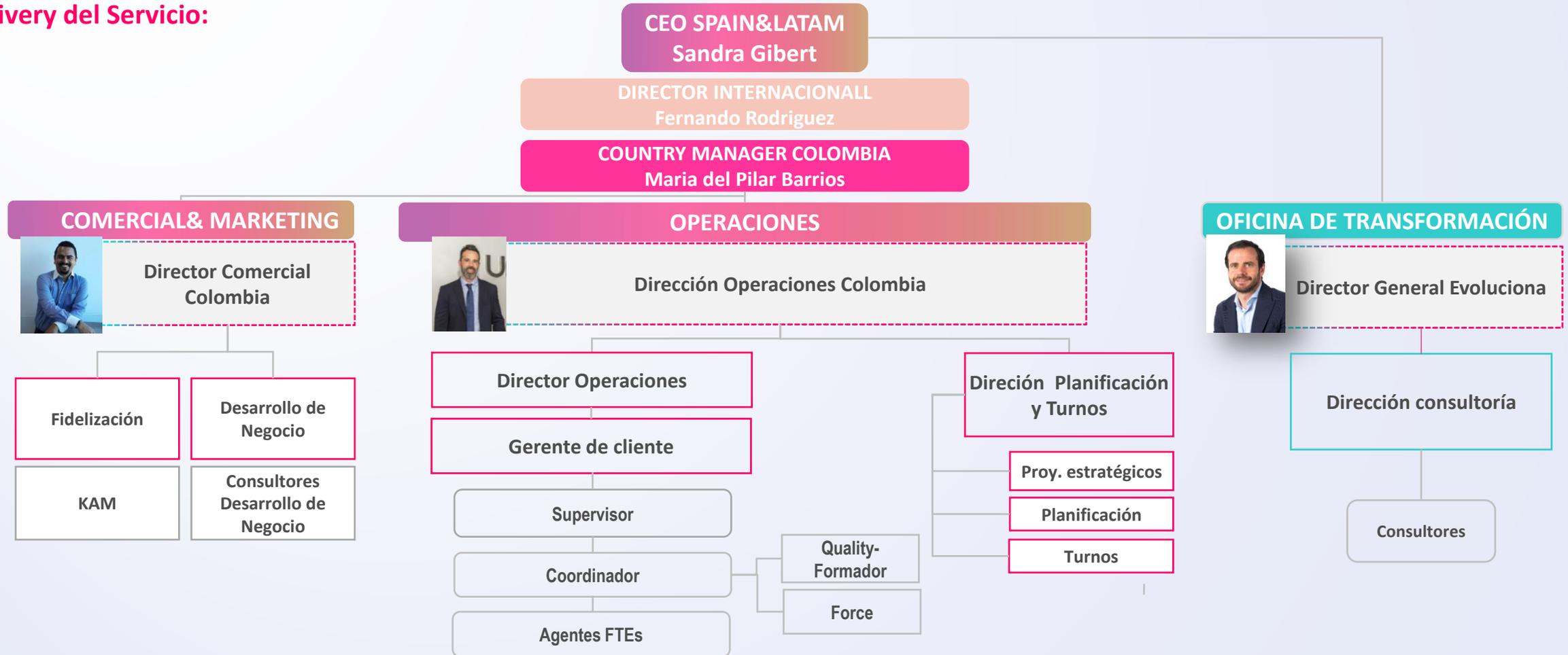
1 – 24 horas

intelcia

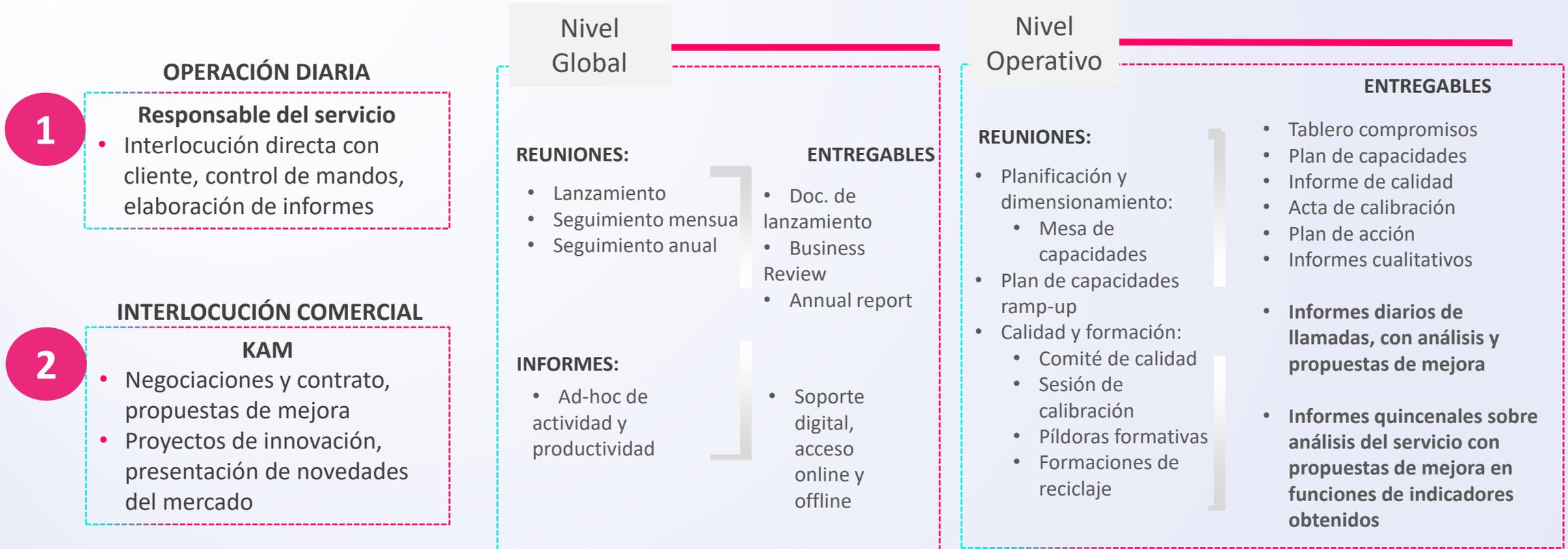
BE GREAT TOGETHER

Anexos

Para el servicio de ZARA ofrecemos una estructura Organizativa diferencial apoyada en un doble modelo de gestión que suma dos equipos paralelos de gran experiencia y altamente cualificados: **Equipo Oficina de Transformación y Mejora Continua y Equipo de Delivery del Servicio:**



Nuestro modelo está diseñado para garantizar la óptima cobertura de las necesidades de comunicación y organización, requeridas por nuestro cliente, así como el correcto seguimiento y alineamiento de los objetivos de servicio y de negocio:



Comunicación – Organización- Seguimiento- Objetivos- Servicio- Negocio

PARTE 2 | SEGUIMIENTO DE INDICADORES

Con el objetivo de **identificar oportunidades de mejora y mejorar continuamente los procesos**, hacemos un seguimiento y análisis sistemático de todos los Indicadores clave.

Seguimos una metodología de **segmentación de agentes por tipología de KPIs**, asociada a un Plan de Mejora Continua, que nos ayuda a poner en marcha las acciones de mejora y tomar acciones ante las desviaciones:

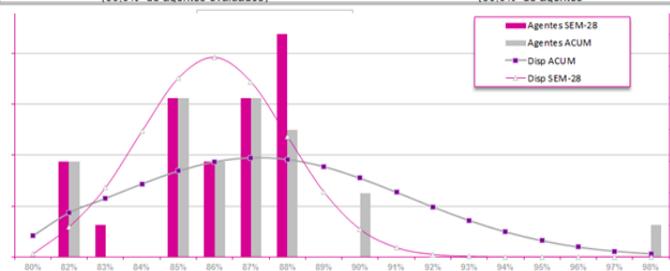
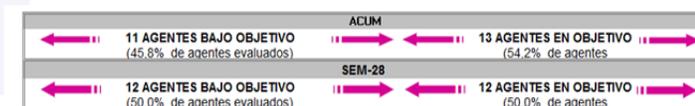
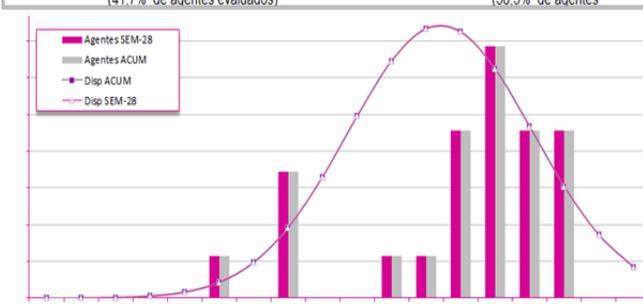
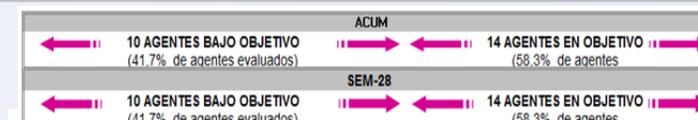
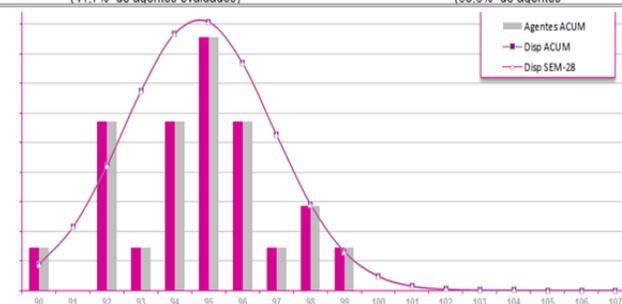
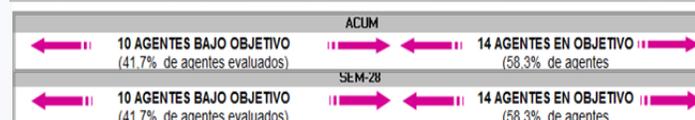
KPIs de SERVICIO

- NdA rechazo
- NdS %FCR
- AHT (TMO) SLA escritos
- Eventos/Hora
- % ofrecimientos fallidos y razón de

KPIs de CALIDAD

- NPS % llamadas monitorizadas
- INS Solución ofrecida
- % agentes monitorizados Resultados auditorías externas
- Media de monitorización Calidad percibida

DISPERSIÓN INDICADORES DE CALIDAD



Segmentación de agentes por tipología de KPIs, asociada a un Plan de Mejora Continua

Marco de procedimientos, herramientas y planes de contingencia para control, seguimiento y aseguramiento del cumplimiento de los criterios de calidad.

1 Plan de Monitorizaciones

- Evaluación mensual **100%** de los agentes
- Plantilla específica: KPIs negocio
- **Indicadores CX**
- **Auditoría canal telefónico y escritos**

Plan de monitorización

Agente veterano: **5 monitos/mes**

Nueva incorporación: **8 monitos/mes**

Herramienta de evaluación
QUALITY MONITORING

2 Auditoría de llamadas

Encuestas post llamada

- Callbot en emisión **voz--tel**
- Reconocimiento de voz
- Text to Speech
- Interacción con cliente
- **Controles Externos**
- **Escuchas on line/off line, auditoría de llamadas por parte del cliente**

SEGUIMIENTO CONTINUO – NPS

3 Iniciativas Innovación

1. SPEECH ANALYTICS (Audit call bot)

- Alarmas: palabras y frases clave
- *Sentiment analysis*: tendencias y oportunidades
- Identificación causas raíz. FCR

2. SMART QUALITY

- **Evaluación automática** ítems principales
- **Eficiencia de un 80%**, evitando escucha de llamadas e implementando *auto-evaluando*.

SMART QUALITY

Consideramos para el servicio nuestro Modelo de reporting tanto offline como online. Compartimos nuestros análisis periódicos de la evolución del servicio, la identificación de acciones a tomar y las propuestas de mejora.

Reporting on line



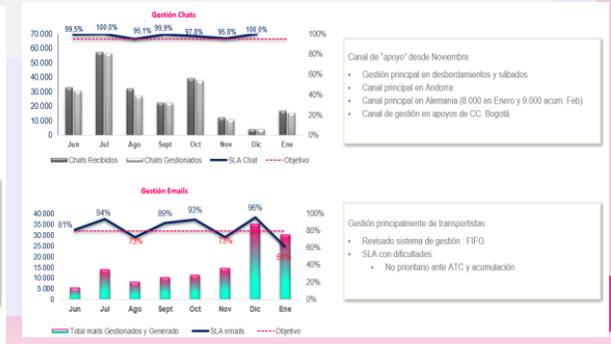
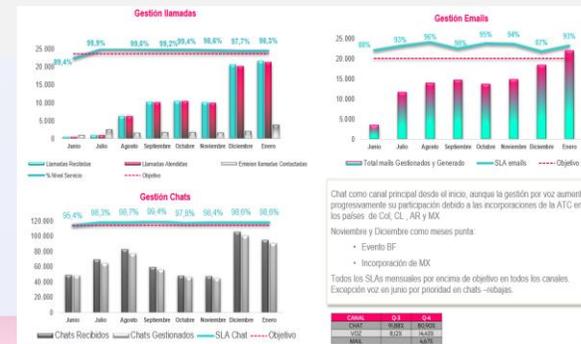
- Seguimiento indicadores
- **Multidimensional:** servicio, canal, estructura de mandos
- Ranking y mapas de **evolución**
- **Benchmark** indicadores
- **Dashboard Multicanal**
- Mapas de **tendencia, volumetrías y KPIs**



ILUSTRATIVO

Reporting off line

- **Reporte diario:**
 - Selección de indicadores para detectar desviaciones y tomar acciones correctoras
- **Reporte mensual - Business Review**
 - Indicadores acordados
 - Análisis resultados para detectar áreas de mejora
- **Annual Report**
 - Actividad, productividad, KPIs
 - Hitos
 - Resultados
 - Análisis
- Incidencias
- Mejoras implantadas
- Propuestas de mejora
- Planes de acción





Apostamos por la formación de nuestros empleados, por ello aportamos capacidad, rigor y metodología en este proceso:

- *Plan de Formación* que garantiza el cumplimiento de requisitos formativos y conocimiento de la operativa del servicio
- Aseguramos la calidad y homogeneidad de los programas formativos con nuestro programa de **Certificación de Formadores**
- Dotamos a nuestros trabajadores de nuevas competencias: Programas específicos (Talent center, #besales, ortografía...)

Proceso de formación

100% de formaciones auditadas

- | | | | |
|--|--|---|--|
| <p>1 FORMACIÓN DE FORMADORES</p> <p>Objetivo: autonomía</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impartición inicio, refuerzo y adecuaciones • Coaching • Actualizar material formativo • Proponer mejoras | <p>2 FORMACIÓN DE INICIO</p> <p>Prácticas y evaluaciones diarias</p> <p>Nesting en plataforma</p> <p>Formación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación cultura ZARA e Intelcia. • Roles Comerciales. • Formación en servicios y productos de nuestro cliente, venta, postventa, venta cruzada. | <p>3 FORMACIÓN DE SEGUIMIENTO Y REFUERZO</p> <p>Enfoque de mejora continua</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adecuación skills/servicios, Agentes críticos • Feedback, Coaching, Focus agentes | <p>4 FORMACIÓN DE ADECUACIÓN</p> <p>Actualización de conocimientos y desarrollo de habilidades</p> <p>Píldoras de refuerzo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos servicios, procedimientos, operativas • Plan de calidad agentes en seguimiento |
|--|--|---|--|

Formación de inicio estimada*: impartida por el cliente

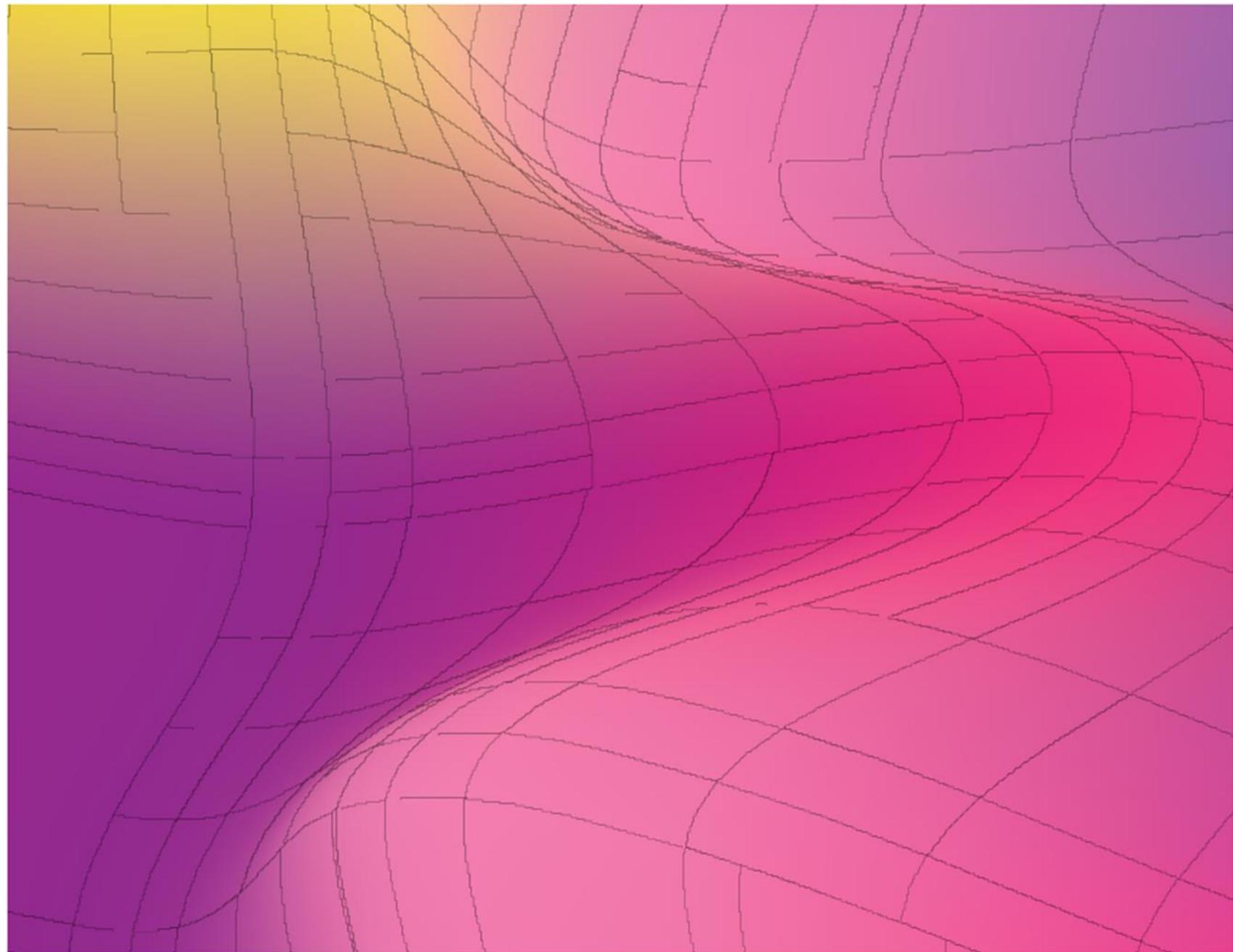
El equipo de Tecnología y seguridad de Intelcia está compuesto por más de 50 personas con presencia en 4 países y una red de partners de tecnología de primer nivel. Trabajamos con los mejores proveedores y dotamos nuestros servicios de las últimas tendencias del mercado:



TIC

- 1 Sistemas
- 2 Comunicaciones
- 3 RPA
- 4 Productos de mercado
- 5 Seguridad





**Gracias.
Merci.
Obrigado.
Thank you.
Jërëjëf.
Misaotra.
شكراً.**

WE DREAM

María del Pilar Barrios
Country Manager
Tel. +601 3077272
maria.barrios@intelcia.com

César Ávila Beltrán
Director Comercial
Tel. +57 315 255 8143
Cesar.avila@intelcia.com

WE CARE

Ángela Londoño
Directora de Innovación y Transformación
Tel. +57 321 4920703
angelacristina.londono.giraldo@intelcia.com

Laura Clavijo
Consultora Desarrollo de Negocio
Tel. +57 -315 886 1875
laura.clavijo@intelcia.com

WE DO

