



La Corporación Copextel S.A cuenta con una misión y visión diseñada a partir de ejercicio de planeación estratégica que abarca el período 2017-2021, para su realización se contó la participación de todas las unidades organizativas de modo que se adopta como único.

Misión: Satisfacer necesidades de productos, servicios y soluciones integrales de nuestros clientes en la ofimática, telecomunicaciones, electromecánica y energía con tecnología de avanzada, asesoría calificada y presencia en todo el país.

Visión: Convertirnos en una empresa de excelencia, distinguida por su capacidad de integración de tecnologías, su nivel de organización, la profesionalidad de sus trabajadores y una cultura orientada al cliente.

Estructura funcional

- **Gerencia General:** Realiza la actividad de dirección garantizando la obtención de resultados positivos en la comercialización de mercancías, servicios y soluciones integrales en el territorio y el cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos en la Corporación. Desarrolla además, las actividades relacionadas con asesoría jurídica, cuadro y seguridad y protección.
- **Gerencia de Economía y Finanzas:** Ejecuta toda la actividad económica de la División, que abarca los temas análisis, planificación y contabilidad. Desarrolla las actividades asociadas a las finanzas, tesorería, seguros, cobros y pagos de la División, así como las relaciones con el sistema bancario en el territorio. Monitorea la ejecución de las inversiones y la reparación y mantenimiento de la División, dando seguimiento al cumplimiento de los niveles de costos y gastos planificados.
- **Gerencia de Organización y Capital Humano:** Desarrolla las actividades del proceso de Capital Humano: selección, evaluación, capacitación, Seguridad y Salud del Trabajo,

Organización del Trabajo, plantilla de cargos, estructura, expedientes laborales, seguridad social, confección de pre-nóminas, etc. Asesora al Gerente General en los temas de la planificación estratégica y de actividades así como en el seguimiento a los mismos. Desarrolla las actividades asociadas a los sistemas de gestión de la organización (comunicación, calidad, información, control interno, organización, planificación y medioambiente). Centraliza los temas de atención a clientes, imagen e identidad así como desarrollar estudios de clima organizacional y de satisfacción de clientes. Garantiza los servicios de Administración de Sistemas, Aplicaciones Informáticas y Administración de Red.

- **Gerencia de Logística Integral:** Gestiona la transportación de mercancías con recursos propios o con terceros, garantizando además su distribución en el territorio. Ejecuta las acciones de servicios internos, que incluye las inversiones y la reparación y mantenimiento a inmuebles, limpieza, adquisición de insumos, entre otras. Gestiona las facturas y la transportación de mercancías. Recibe, almacena, custodiar y despachar las mercancías que arriban a la División, de la Corporación o de otros proveedores. Monitorea el comportamiento de los portadores energéticos. Evalúa periódicamente el grado de satisfacción de sus clientes buscando posibles mejoras en su servicio. Desarrollar la actividad de servicios al transporte.
- **Gerencia Comercial:** Desarrolla la actividad comercial asociada a la venta mayorista de mercancías, desde el levantamiento de la demanda, la conciliación con las Divisiones Comerciales hasta la venta final de las mercancías. Realiza la gestión de compra de las mercancías que comercializa garantizando una alta rotación de inventarios. Realiza la venta de mercancías de la actividad de Depósitos. Evalúa periódicamente el grado de satisfacción de sus clientes buscando posibles mejoras en su servicio. Lidera la gestión de los inventarios ociosos y de lento movimiento en la División.
- **Gerencia de Soluciones:** Desarrolla la actividad comercial asociada a la venta de proyectos y de soluciones integrales. Desarrolla los servicios de ingeniería de los proyectos y soluciones que comercializa. Gestiona la compra de las mercancías e insumos de las soluciones integrales que venda. Realiza los servicios técnicos de instalación, montaje, reparación y mantenimiento de los sistemas y equipos de las líneas que trabaja. Evalúa periódicamente el grado de satisfacción de sus clientes buscando posibles mejoras en su servicio. Vela por el alcance de indicadores económicos satisfactorios, principalmente de productividad, rentabilidad, ventas y rotación de inventarios.
- **Gerencia de Servicios Técnicos Integrales:** Desarrolla los servicios técnicos de postventa, que incluye instalación, montaje, reparación y mantenimiento de los equipos comercializados por la empresa. Gestiona la compra de las partes y piezas necesarias para la prestación de servicios técnicos, así como de las herramientas e insumos a utilizar. Evalúa periódicamente el grado de satisfacción de sus clientes buscando posibles mejoras en su servicio. Trabaja por el alcance de indicadores económicos satisfactorios, principalmente de productividad, rentabilidad y venta