

“Hemos digitalizado el proceso completo de una empresa de servicios IT”

JESÚS MÉNDEZ MUR CEO Y FUNDADOR DE GRUPO FACTECH

En 2022, Factech recibió el premio como la Mejor Empresa en el Ámbito de la Innovación de la revista Innovation Business (UK)

Ofrezcan modelo offshoring desde Colombia en horario español a sus clientes nacionales y disponen de una Software Factory desde México para proyectos llaves en mano. “Después de media vida en el otro lado de la barrera, decidí crear Factech para solucionar las faltas que veía en el sector. Así, vivimos y nos desvivimos para garantizar profesionalidad, seriedad y formalidad en el servicio al cliente, pero con vocación internacional en nuestro ADN”, asegura Jesús Méndez Mur, CEO y fundador de Grupo Factech.

¿Cómo se consigue un premio a la innovación en uno de los sectores que más está innovando?

En nuestro caso, intentando vender nuestros servicios teniendo en cuenta la visión y necesidades del cliente. La verdad es que fue una sorpresa porque no nos habíamos postulado al premio, pero contactaron conmigo y tuvimos una charla en la cual nos explicaban que conocían un producto que habíamos creado para que nuestros clientes pudieran monitorizar a los profesionales de Factech que trabajaban para ellos en modo remoto y desde 10.000Km. Este producto nació de la necesidad de convencer a nuestros clientes potenciales que trabajar en remoto no significa perder el control. Con esta solución pueden ver en modo online que está haciendo el profesional que tienen contratado, desglosar el tiempo dedicado en reuniones, verificar la imputación de horas diarias... Es una herramienta que permite al cliente tener un control integral para saber en todo instante en que están dedicados el personal de Factech que trabaja para ellos.



Dervins Maswer (CTO), Davinia Varo (Rpble Admon), M.A. Biedma (Dtor. Comercial), Alejandra Durán (Recruiter IT), Guillem Casaus (Dtor. Operaciones), Diana Rivas (Recruiter IT), Jimmy Avila (Deputy Ops), María León (Recruiter IT), Brayan Hoyos (Recruiter IT)

“La plataforma de Factech es el paso adelante en un sector donde vendemos tecnología y transformación de la sociedad, pero de forma artesanal”

Y vuestro último producto viene con ganas de romper el mercado. ¿Qué nos puedes contar de vuestra nueva plataforma?

Es sencillo: hemos digitalizado el proceso completo de una empresa de servicios IT, incluyendo todos los problemas que tenemos las empresas del sector en cuanto a gestión de citas, de incomparencias de candidatos, gestión de selección de perfiles, modificaciones de criterios de selección...

Esta plataforma de Factech es el paso adelante en un sector donde vendemos tecnología y transformación de la sociedad, pero de forma artesanal. Va a funcionar como un club privado,

es decir, solo podrán utilizarla aquellos clientes que queramos que la utilicen. Sé que suena un sin sentido, pero está es nuestra apuesta. No va a ser una plataforma abierta donde cualquiera puede logarse y utilizarla. Va a ser donde cualquier cliente que se encuentre en cualquier ubicación del mundo pueda gestionarse personalmente el recruiting, entrevistas, selección por criterios de forma independiente de cualquier profesional que tenemos en Factech censado (es decir, equipos que han pasado controles psicotécnicos, censados su nivel en tecnología, serios, formales y buenos profesionales) sin tener que ponerse en contacto con nosotros y de forma totalmente autónoma.

Hace un año lanzasteis el PMV (Producto Mínimo Viable) para algunos clientes, ¿qué impresiones os han reportado?

Ese PMV tan solo contemplaba un 10% de la funcionalidad que se presenta en este 2024. Gracias a las valoraciones de nuestros clientes, hoy la plataforma no se parece en nada a lo que teníamos hace un año.

¿Y este 2024 será su puesta de largo?

2024 va a ser un año crucial en muchos aspectos para Factech: lanzamos la plataforma como medio de transporte para aterrizar en nuevos mercados (queremos estar presentes en mercados de alta competencia como USA, Canadá o UK); además, hacemos una inversión relevante en Colombia para lanzar un nuevo modelo de negocio en el mercado local y convertirnos, en menos de 2 años, en uno de los top 10 de allí en empresas de servicios. Este 2024 va a ser la puesta en escena de año y medio de preparativos, de transformación de la compañía a nivel interno para adaptarnos a esta nueva situación.

Estoy seguro que va a ir bien, y si no es así, pondremos todo nuestro empeño para revertir la situación y conseguirlo. No tengo dudas que lo conseguiremos.

FACTECH

www.factech.tech