



Search:

**GO!** [Advanced Search](#)

All Feeds  Podcasts  Blogs

[Home](#) | [Login](#) | [Sign Up](#) | [Blog](#) | [Forum](#) | [Help](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#) | [Store](#) | [Submit Feed](#)

11,234,105 RSS Feeds and growing!



**Feedage For...**  
 Rating: 81  
 Member since: 2009-07-24  
 Feeds: 1

[Share](#) |

Subscribe: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

**XML:** [http://www.sunotadeprensa.com/es/component/bca-rss-syndicator/?feed\\_id=18](http://www.sunotadeprensa.com/es/component/bca-rss-syndicator/?feed_id=18)

Searching for [las empresas de venta directa](#)

[Las Empresas de venta directa en venta directa en euskadi facturaron más de](#)  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

[Las Empresas De venta directa en venta directa en euskadi facturaron](#)  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

[Searching for Las Empresas de venta directa en euskadi facturaron](#)  
 Discover 100+ answers for [Las Empresas de venta directa en euskadi facturaron](#)  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

Chitika | Premium

Added By: Feedage Forager

Language: Spanish

Tags:

[auraportal](#) [año](#) [clientes](#) [desde](#) [empresa](#) [empresas](#) [entre](#) [españa](#) [este](#) [más](#) [negocio](#) [productos](#) [sector](#) [servicios](#) [sobre](#)

Rate this Feed  
 ★★★★★

[Comments \(0\)](#)

[Feed Details and Statistics](#)



Sponsored Links:

[Más](#) [Empresas](#) [Auraportal](#) [Este](#) [Negocio](#) [Servicios](#)

Preview: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

**Notas de prensa - Negocio y Economía**

**Notas de prensa - Negocio y Economía**

Last Build Date: Wed, 06 Jul 2011 05:52:42 +0000

Searching for [las empresas de venta directa](#)

[Las Empresas de venta directa en venta directa en euskadi facturaron más de](#)  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

[Las Empresas De venta directa en venta directa en euskadi facturaron](#)  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

[Searching for Las Empresas de venta directa en euskadi facturaron](#)  
 Discover 100+ answers for [Las Empresas de venta directa en euskadi facturaron](#)  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

Chitika | Premium

[AuraPortal Multiculturas.](#)

*AuraPortal es el BPM con más difusión en regiones del mundo de diversas culturas identificadas por los idiomas.*

Woburn (Boston), MA. – AuraPortal ([www.auraportal.com](http://www.auraportal.com)), proveedor global de Business Process Management (BPM), ha anunciado hoy la incorporación de cuatro nuevos idiomas de trabajo en su Suite, el Francés, el Alemán, el Húngaro y el Rumano, que se suman a los que ya estaban disponibles: Inglés, Español de España y Español de Latinoamérica, Holandés, Portugués de Portugal y Portugués de Brasil, Griego, Árabe, Chino, Catalán y Gallego.

El sistema multiidioma de AuraPortal abarca todas sus funcionalidades y a todos sus tipos de usuario: empleados, externos, invitados y visitantes de la Web registrados, que se comunicarán y realizarán sus trámites en su propio idioma. El sistema identifica el idioma del usuario y presenta sus ventanas de trabajo, campos de los formularios, instrucciones, etc. en dicho idioma.

Además de estos idiomas generales que soporta AuraPortal y que ya vienen definidos en la suite, el sistema permite redefinir los términos, personalizándolos en el dialecto o en el argot propio de un determinado colectivo de usuarios. Incluso cada usuario, si le está permitido, podrá personalizárselos según sus necesidades.

ACERCA DE AURA (AuraPortal)  
[www.auraportal.com](http://www.auraportal.com)

AURA es proveedor mundial de software BPMS (Business Process Management Suite). Su solución permite, sin necesidad de programación, crear Modelos y ejecutar Procesos de Negocio. AuraPortal es 100% Internet (Web-based), y es complementario a los sistemas ERP y CRM que existan en la empresa.

Tiene presencia en 50 países y cuenta con más de 350 clientes incluyendo: Coca-Cola, PepsiCo, Frito-Lay, Toyota, Yamaha, Petróleos Mexicanos (PEMEX), Carrefour, ArcelorMittal, Eletrobrás, Saras, Royal KPN, Bristol-Myers Squibb, Sodexo, etc., así como muchos Departamentos y Agencias Gubernamentales en varios países.

Las Oficinas Centrales de AuraPortal están en Norte América (Boston) y Europa (Holanda) y su centro de desarrollo está situado en España e India.

**CHATenVivo.es**

Conoce nuevos amigos en un buen chat **100% Gratis!**

**a Chatear!**

Your Ad Here

Feedage sites
Unemployment
Tax and Taxation
Tourism and Recreation
Health and Wellness
Home Recycling
Housing and Property
Academic and Education

data, in order to provide meaningful value to their business. Referring to the agreement between Quiterian and BIS3, the VP of Sales of Quiterian in the US, Al Saavedra, points out: "The both of us have an equal commitment towards organizations, and a common goal, which is to help enterprises and institutions to be more competitive and efficient through providing them with BI solutions based on fast and user-friendly advanced and predictive analytics, to be easily run by business users and analysts." And he adds: "With BIS3's know-how in data-centric approaches and in the data services field, and Quiterian DDWeb's analytical power, best practices can be easily pioneered and automated within the organization." The President and Chief Architect of BIS3, Rosendo Abellera, explains: "We are truly excited about our partnership and collaboration with Quiterian. Nearly a decade ago, we built one of the first database marketing SaaS offerings using a similar engine. Now with Quiterian DDWeb, we will be able to develop and offer a better solution. Moreover, it is the perfect complement to our DW and BI Practice. With its ability to handle, process, and quickly transform large amounts of data into useful intelligence, we intend to help our customers truly re[...]

#### [Cuál es la mejor persiana enrollable](#)

Si está buscando persianas enrollables para su empresa. Si está buscando persianas enrollables para su empresa, evidentemente su objetivo es encontrar las mejores puertas industriales. Las persianas industriales deben estar en consonancia con las actividades y necesidades de cada empresa, según sus características, situaciones de acceso, periodicidad de apertura y cierre, entre otros aspectos. Si está buscando persianas enrollables para su industria, como en todos los detalles de operación de su negocio o su área de responsabilidad dentro de la empresa, evidentemente su objetivo es encontrar las mejores puertas industriales que permitan el presupuesto asignado y maximizando su coste en términos de inversión. Para comenzar debe saber que hay casi tantas puertas metálicas enrollables industriales como clientes que las necesitan o ya cuentan con ellas, ya que las persianas industriales deben estar en consonancia con las actividades y necesidades de cada empresa en términos de características, situaciones de acceso y periodicidad de apertura y cierre, entre otros aspectos. Por ejemplo, lo primero que debe tener en cuenta es la función, ya que de acuerdo a este resultado posiblemente deba optar por una puerta enrollable manual o automatizada. Lo mismo que los materiales a utilizar, condicionado por la naturaleza de la actividad y los factores climáticos de la localización de la unidad industrial; por ejemplo, no es lo mismo el instalar puertas de persiana de acero cincado que utilizar puertas enrollables de aluminio o puertas inoxidable, cuando se trata de ambientes corrosivos; u optar por soluciones de cierres microperforados o transparentes. Otro aspecto no menor a la hora de definir unas persianas enrollables es la de sus capacidades de resistencia al fuego; como las puertas cortafuegos de cierre enrollable. O proteger la temperatura interior al entregar un eficaz aislamiento del exterior. A propósito de aislamiento, si su unidad industrial requiere de una persiana industrial mecanizada y de apertura y cierre permanente, tenga en cuenta la eficiencia energética del producto, ya que las puertas enrollables eficientes reducen costes de producción, no solo en el ahorro de energía de sus mecanismos, sino que por velocidad de funcionamiento y minimización del impacto de cambios de temperaturas al interior, pueden convertirse en estupendas aliadas a la hora de reducir costes y aumentar la eficiencia energética de toda su unidad industrial. Como en todas las decisiones de compra de equipos y maquinarias para su industria, busque con tranquilidad y pregunte a los potenciales proveedores, pregunte por garantía, pregunte por servicio de post venta y servicio técnico, tiempo de respuestas ante posibles averías, coste de los mantenimientos futuros y todos los aspectos que involucran su instalación y operación; plazos y tiempos de instala[...]

#### [BIS3 entra en Quiterian Business Partner Network como quinto socio estratégico de Quiterian en ...](#)

Según este acuerdo, la compañía BIS3, ubicada en Estados Unidos, comercializará la plataforma de self-service y agile Business Intelligence Quiterian DDWeb en su área de influencia [IMAGEN]Barcelona, 30 de junio de 2011 - Con sede en Boston y oficinas en las ciudades estadounidenses de Chicago, Orlando, Manila y Phoenix, la compañía BIS3 se incorpora a Quiterian Business Partner Network (red internacional de partners de Quiterian). En calidad de socio estratégico de Quiterian, BIS3 echará mano de su dilatado expertise, técnico y comercial, y de sus metodología y capacidad de gestión, para comercializar la plataforma de self-service y agile BI Quiterian DDWeb en su área de influencia. Además de especializarse en la implementación de soluciones de BI y de arquitecturas data-centric, el quinto partner de Quiterian en Estados Unidos se centra también en el suministro de servicios de datos, como evaluación y hoja de ruta (roadmap), planificación y análisis de alcance, análisis de negocio, administración de bases de datos, dirección de datos, arquitectura de datos, integración y calidad del dato. Sin embargo, existe una creciente tendencia en el mercado actual, demandada especialmente por organizaciones líderes, que se refiere precisamente la capacidad de adaptación a las cambiantes necesidades de negocio y requisitos legales. Y la clave de todo ello no es otra que la analítica avanzada ágil y en self-service. Con el fin de adaptarse a estas demandas, BIS3 ha apostado fuertemente por la analítica avanzada y predictiva de Quiterian para usuarios de negocio que manejan grandes volúmenes de datos y que necesitan mejorar su potencial analítico. El objetivo final es, básicamente, contribuir a ayudar a estas organizaciones a agilizar la toma de decisiones, basadas en la información extraída de los datos organizacionales, para así aportar verdadero valor añadido al negocio. En referencia al acuerdo entre Quiterian y BIS3, el Vicepresidente de Ventas de Quiterian en Estados Unidos, Al Saavedra, señala: "Ambos partners tomamos la misma responsabilidad hacia las organizaciones actuales, y tenemos un objetivo común, que consiste en ayudar a las empresas e instituciones a ser más competitivas y eficientes, proporcionándoles soluciones de BI basadas en analítica avanzada y predictiva rápida y fácil de usar por parte de usuarios y analistas de negocio". Y añade: "El know how de BIS3 en soluciones data-centric y en el área de servicios de BI, junto con la potencia analítica de Quiterian DDWeb, contribuirán a promover y automatizar fácilmente best practices en el seno de las organizaciones". El Presidente y CEO de BIS3, Rosendo Abellera, explica: "Estamos verdaderamente emocionados por nuestro partnership con Quiterian. Hace casi una década que llevamos a cabo una de las primeras propuestas de base de[...]

#### [Las empresas de Venta Directa facturaron en el País Vasco más de 25 millones de euros](#)

Las empresas de venta directa asociadas a la AVD facturaron el año pasado 25.806.487 euros en El País Vasco. El volumen de ventas en toda España fue de más de 512 millones de euros, un 1,6% más respecto al año anterior. Más de 17.000 personas se incorporaron en 2010 a la profesión de comerciales de venta directa, un 9,6% más que en 2009. Se constata una progresiva incorporación del hombre al sector y un incremento del valor de los pedidos suministrados a clientes, según el Informe AVD de Resultados del sector de la venta directa en España, 2010. Madrid, junio de 2011.- El sector de la venta directa mejora y los resultados de 2010 lo confirman. El País Vasco, una de las regiones que ha conseguido mantener sus cifras en 2010, facturó 25.806.487 euros. A nivel nacional, el sector ha obtenido unas ventas de 512.299.348 euros. En la actualidad, 201.748 personas se dedican a la venta directa, un 9,6% más que en el año anterior. Los asociados a la AVD han registrado en 2010 una progresiva incorporación del hombre a una profesión dominada por el sector femenino. Aunque las vendedoras de venta directa siguen siendo mayoría, 174.494, este año se han incorporado al sector 5.247 hombres lo que suponen un total de 27.524 comerciales masculinos dedicados al negocio de la venta directa. Con un volumen de pedidos en 2010 suministrados a clientes de más de 7 millones, se constata una tendencia que se repite de otros años, y es el incremento del valor de los mismos: 32 euros frente a los 30 de media del año pasado. "El cliente de venta directa es muy fiel, prueba, repite y consume nuevos productos", afirma Ribas, Presidente de la AVD. La venta de productos culturales, joyería y bisutería, cosmética, nutricionales, sistemas de cocción, menaje del hogar y textil han sido los principales impulsores de las ventas del sector. Acerca de la Asociación de Venta Directa Fundada en la década de los 70, La Asociación de Empresas de Venta Directa, se constituyó para representar los intereses del sector y

de las empresas asociadas ante los Organismos Públicos, Asociaciones de Consumidores y la opinión pública. Su objetivo principal es acreditar y dar prestigio a la imagen de La Venta Directa y, para ello, desarrolla políticas activas con las que dotar al canal de los más altos principios comerciales existentes en el Mercado. Actualmente, cuenta con 18 empresas asociadas que comercializan una amplia gama de productos: libros, CD, cosméticos, cuidado personal, joyería, bisutería, lencería, sistemas de cocción, menaje para el hogar, conservación de alimentos, pequeños electrodomésticos, productos nutricionales, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa. [CONTACTO][...]