

 redsofa

# Kit de Prensa





**La app para personas  
de negocios **como tú****

# Red Sofa



**Misión:**

Hacer a las personas más productivas para que se dediquen a lo más importante, hacer negocios.

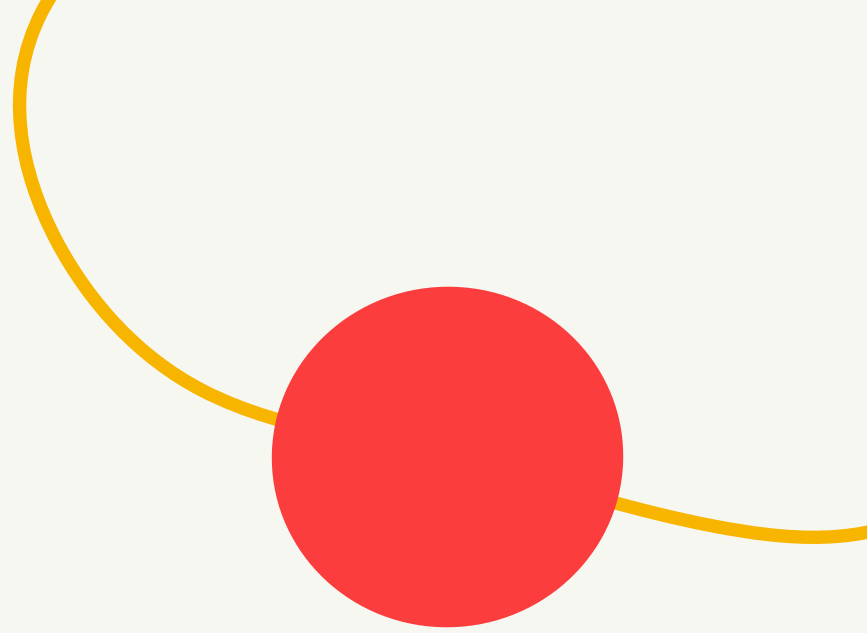
**Visión:**

Que cada persona en cualquier lugar del mundo descubra el potencial de su red de contactos.

**Valores**

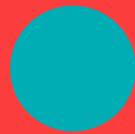
Confianza / Colaboración / Comunidad / Productividad





**01.**

**¿Qué es  
Red Sofa?**



**Red Sofa Inc.** es un Startup tecnológico con visión global que nace hace más de dos años con operaciones centralizadas en El Salvador. Forma parte del *Grupo SEARCHiN*, un ecosistema de empresas especializadas en la búsqueda de talento humano, bienestar del talento y desarrollo de marca empleador por 25 años y que está presente en 9 países de Latinoamérica.

¿Alguna vez has perdido una oportunidad de negocio por no hacer esa llamada en el momento indicado? ¿Pierdes mucho tiempo agendando tus actividades diarias? ¿o no logras tener el contacto correcto cuando más lo necesitas?

Red Sofa es la app que soluciona esos problemas, te ayuda a ser más productivo y a la vez, te conecta con una red colaborativa de negocios en todo el mundo.

Conoce las funciones de la app Red Sofa:

#### **AGENDA DE PRODUCTIVIDAD:**

**1. Programar llamadas:** Puedes programar a quién llamar en el momento exacto y recibir un recordatorio para realizar la llamada.

**2. Programar visitas:** Puedes agendar visitas importantes y acceder a múltiples aplicaciones para llegar siempre a tiempo a tu destino.

**3. Tareas inteligentes:** Haz más con menos, planifica todas tus actividades diarias desde un solo lugar.

#### **CONTACTOS INTELIGENTES**

**1. Business Vitae:** ¡Descubre la nueva forma de hacer negocios! Crea y comparte tu Business Vitae para que más personas conozcan tu información de valor, tus intereses de negocios y los detalles de tus productos o servicios.

**2. La información de tus contactos en solo lugar:** La app te permite centralizar la información más importante, para que cada uno de tus contactos siempre estén actualizados y en orden.

**3. Escáner de contactos:** ¿Acabas de conocer a alguien en una reunión o evento? Con tan solo un simple scan podrás tener toda la información de contacto de esa persona.

**4. Ordenar contactos:** ordena tus contactos alfabéticamente, por profesión o por grupos personalizados.

**5. Sugerencias de contactos:** ¿Buscas un perfil en específico? establece las características y descubre 3 perfiles destacados de la red de tus amigos y conecta con ellos con un simple tap.

**6. Importar contactos contactos:** Importa y respalda tus contactos con Red Sofa.

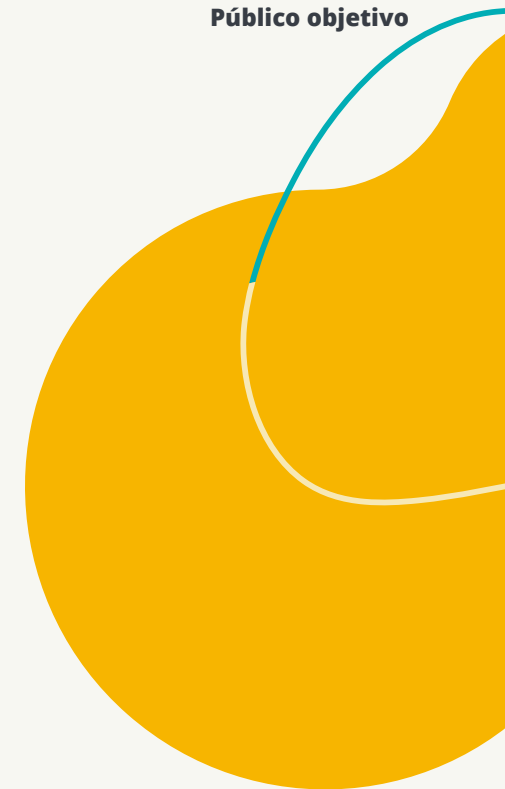
#### **NETWORKING DIGITAL:**

**1. Publicar solicitudes de networking o refiere contactos:** Haz networking de manera digital al ser parte de la red colaborativa para hacer negocios. Solicita conexiones con nuevas personas o ayuda a otros sugiriéndoles contactos de forma fácil y rápida.

**2. Sistema de puntos de recompensa:** Obtén recompensas por colaboraciones efectivas.



Público objetivo



## Público objetivo

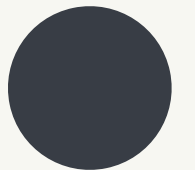
Personas familiarizadas con la cultura del networking, interesadas en hacer negocios cada día, donde su productividad depende de su red de contactos y están dispuestos a formar parte de una red colaborativa para hacer negocios.



**02.**

**Team**

**Red Sofa**





## Roberto López

**Co-Founder & General Manager**

Roberto López Castellanos, nació el 10 de febrero de 1993. Es un estratega digital, apasionado por la tecnología y orientado al desarrollo de marcas y negocios centrados en el usuario.

Es Licenciado en Comunicaciones Integradas de Marketing con un técnico en Publicidad y una especialización en Management en la Escuela de Comunicación Mónica Herrera de El Salvador. Además posee una Especialización en Marketing y Management Skills en The George Washington University de Estados Unidos y un Master en Business Administration con especialización en Dirección Comercial en ADEN Business School de Barcelona, España. Posee la certificación de Google Ads y Blueprint de Facebook. También posee diplomados en marketing y comunicación digital, social media management, creatividad e innovación empresarial, procesos creativos publicitarios, entre otros.

Ha trabajado en comunicación corporativa, fue Marketing Manager en proyectos habitacionales con inversionistas de Miami y El Salvador. Además trabajó como Digital Marketing Manager y Business Development Officer con el Grupo Editorial Altamirano (El Diario de Hoy y elsalvador.com) en donde lideró la estrategia comercial de productos transmedia de dicho medio de comunicación masiva. Su sed de seguir aprendiendo le ha permitido ser Catedrático de Marketing Digital, jurado y asesor de procesos de Tesis de la ECMH.

Roberto es Fundador y director ejecutivo de la comunidad mundial Católicos con Acción con más de 1.4 millones de seguidores. Actualmente es Co-Fundador y Gerente General de la Startup tecnológico: Red Sofa inc.



## Jorge Martínez

**Chief Technology Officer**

Nació el 30 de enero de 1991. Es esposo, padre, líder y empresario especializado en el desarrollo de software y sistemas de la información. Ingeniero en informática y sistemas con especialización en construcción de arquitecturas dinámicas escalables con enfoque en interfaces y experiencia de usuarios de la Universidad de Brigham Young University. Con estudios profesionales y adicionales de administración de empresas, gestión de equipos en metodologías ágiles y especialización dedicada en machine learning e inteligencia artificial para sistemas dinámicos inteligentes.

Desarrollador iOS / Android / Web con especialización en UIUX. Diseñador gráfico por experiencia y constructor de conceptos visuales orientados en tecnología. Posee estudios y experiencia en el ámbito del marketing digital, área administrativa, área financiera, área contable y legal. Es fundador y presidente de Smart Canvas Solutions,

empresa fundada en Guatemala en el año 2011 a sus 20 años de edad, dicha empresa ahora se encuentra establecida en Guatemala y España y cuenta actualmente con recurso humano y relaciones en India, Estados Unidos, Australia y Portugal con una gama variada y de marcas reconocidas de clientes alrededor del mundo. Actualmente es gerente general de Smart Canvas y funge como director y consultor especializado en emprendimientos (startups) digitales y tecnológicos como Red Sofa.

Fue galardonado por la Asociación de Gerentes de Guatemala, que es la organización de gerentes más reconocida en Guatemala, como el Gerente Joven Del Año 2016, entre otros galardones y premios.

*"No puedo cambiar la dirección del viento, pero puedo ajustar las velas de mi barco para alcanzar siempre mi destino".*





## Katya Recinos

### Digital Marketing Manager

Katya Lourdes Recinos Sevilla nació el 27 de junio de 1994. Es Licenciada en Comunicaciones Integradas de Marketing con especialización en Management de la Escuela de Comunicación Mónica Herrera. Posee un diplomado en Diseño Gráfico, certificaciones de Internet Media Services (LinkedIn, Spotify, Twitter y Waze), Inbound Marketing de HubSpot Academy, Gestión de Proyectos de Desarrollo del Banco Interamericano de Desarrollo, certificación TOEI, certificación de Blueprint que otorga Facebook y la certificación de Google Ads.

Durante el estudio de su licenciatura obtuvo 4 reconocimientos de "El caso más chivo" en proyecto de casos en la ECMH, se graduó con una distinción honorífica por su CUM superior a 9.0, y además diseñó y ejecutó una estrategia de marketing para la Fundación Ballet de El Salvador como su proyecto de tesis.

Inició su experiencia laboral en la compañía regional de tecnología Productive Business Solutions como Coordinadora de Desarrollo Estratégico en donde realizaba estrategias de mercadeo y comunicación para el departamento de post venta, desarrollo de presentaciones del portafolio de productos y diseño de procesos e implementación de programas de ventas. Actualmente es la Global Engagement Leader del emprendimiento tecnológico Red Sofa, donde lidera la estrategia comunicacional de la marca, el desarrollo del contenido creativo, la pauta digital y la gestión de alianzas comerciales.

Katya, además de ser una digital marketer, es bailarina de ballet desde los 6 años y actualmente forma parte de la Compañía Ballet de El Salvador, le apasiona el rock, el arte, pero lo más importante para ella es su familia.



## Erick Alvarez

### Global Project Manager

Erick José Alvarez Escobar, nació el 14 de Mayo de 1992. Es Licenciado en Administración de Empresas con una especialización en Comercio Internacional desarrollada en la Universidad Dr. José Matías Delgado de El Salvador, se mudó a España para obtener una maestría en Project Management y actualmente posee una certificación PMP ambas obtenidas en EAE Business School de Madrid, España. A parte de ello tiene un nivel avanzado en inglés e intermedio en Portugués; ha desarrollado diferentes cursos como: ¿Cómo exportar?, Programación Neurolingüística, Liderazgo para mandos medios y compañía amigable para el medio ambiente, entre otros.

Con aproximadamente 9 años de experiencia en diferentes áreas y proyectos dentro de distintas empresas del sector tecnológico, servicios educativos, producción alimentaria y distribución. Ha participado en la creación de planes de negocio para manejar departamentos desde las áreas administrativas, ventas,

alianzas estratégicas, implementando estrategias de ventas y crecimiento dentro del mercado nacional e internacional. Actualmente es Project Manager de un emprendimiento tecnológico llamado Red Sofa. Entre los atributos que mejor lo definen en el ámbito personal y profesional son: responsable, ético, puntual y de rápido aprendizaje.

Se considera una persona tranquila y desde que empezó la universidad se ha regido bajo 3 pilares fundamentales: estudio, trabajo y deporte; todo con el fin de formar su carácter y formar una carrera para salir adelante por sus propios medios. Tiene un profundo y genuino amor por Dios, la Virgen María, su esposa y su familia, porque ellos son el motor que lo impulsan a levantarse todos los días y darlo todo en su vida personal y profesional. En sus tiempos libres le gusta jugar al fútbol y actualmente es sub-capitán de BeSport Club de Futsal, equipo de primera división de la modalidad Fútbol Sala de El Salvador



## Carla Tóchez

**Brand and UX Designer**

Carla María Tóchez Vásquez, nació el 16 de mayo de 1994. Es licenciada en Diseño gráfico de la Universidad Dr. José Matías Delgado, sus especializaciones son diseño corporativo y el diseño editorial. Obtuvo una mención honorífica en la Bienal Iberoamericana de Diseño (BID) en 2015, con el proyecto Safe Ways, una aplicación de alertas de seguridad preventivas. También participó y ganó el segundo lugar en la Competencia Nacional Emprendedores del Futuro organizado por la Embajada Americana en El Salvador en 2013, con el proyecto Lunch Bar.

Su experiencia laboral inicia como diseñadora UX en el desarrollo de sitios web y sistemas donde se empleaban tecnologías Open Source. Ahora Brand and UX Designer de la start up Red Sofa, en el cual se encarga de co-crear la identidad de la marca, la expresión y conceptualización visual en los medios digitales y tradicionales.

# Medios Digitales

## Links



**Facebook** @redsofa.global



**Instagram** @redsofa.global



**LinkedIn** Red Sofa Global



**Twitter** @redsofaglobal



**Youtube** Red Sofa Global



**Website** <https://redsofa.global/>

# Quotes de expertos

“Red Sofa ha entendido a la perfección el valor que hay detrás de servicios especializados tercerizados, para lograr así mayor eficiencia operacional y permitir a los negocios enfocarse en lo suyo. Además, la plataforma capitaliza la creciente demanda que hay en esta nueva forma de hacer negocios, también crea un enorme impacto social facilitando conexiones profesionales de calidad”.

**Josemaría Forest O’Byrne, Director Regional de LG Electronics.**

“Red Sofa es la opción que faltaba... en un mundo virtual y muy dinámico está creando la posibilidad para que la oferta y demanda de servicios puedan encontrarse y hacer negocios de una forma efectiva”.

**Angel Roja, CFO de Capgemini LATAM.**

“Tener acceso a una comunidad que refiera consumidores interesados en nuestros servicios, y pagar por contactos validados, es sumamente atractivo. Es ganar en eficiencia en el proceso de conversión de “leads de venta” a consumidores reales, apalancándose en la confianza del amigo o conocido que refiere algo”.

**Gerado Siman, Presidente Ejecutivo Banco Davivienda.**

“Una forma empatar servicios adecuados con clientes necesitados, de manera confiable y segura”.

**Silvia Montes, Gerente de Innovación CMI.**

“Red Sofa es el crowdsourcing ejemplificado, se adapta a las nuevas tendencias y necesidades tanto de negocios como de prospectos donde ambas partes se benefician”.

**Axel Barillas, Director de Mercadeo Grupo Cofiño Stahl.**

“Doing business and striking deals will always be a contact sport so a tool with vetted human referrals is valuable”

**Estuardo Robles, Partner Briggs Capital.**

“Red Sofa es una propuesta para optimizar el proceso de búsqueda de aliados estratégicos para cualquier iniciativa de negocio. El concepto de colaboración y el esquema de recompensas podrían crear una red muy poderosa para generar alianzas efectivas entre personas y Startups”.

**Yesika Padilla, Directora de Tecnologías de Innovación Banco Davivienda.**

“Red Sofa takes a novel approach to employer/employee matchmaking by leveraging social networks. In the US, it’s very difficult to request references. Red Sofa’s platform enables direct feedback from former colleagues, bringing employers additional information in their decision process”.

**Carla Cole, VP 47 Lining at Hitachi Vantara Company.**

