

Víctor Ocampo

Nace en Cuernavaca Morelos y funda Vicale en el año 2000, empresa dedicada al desarrollo de multimedia y sitios web, generando una de las primeras tarjetas de presentación interactivas en un minidisc, así como una revista digital. En el año 2003, expande su negocio para la venta de hardware y licenciamiento, Vicale se vuelve distribuidor oficial de marcas como Sony, HP, Dell, Acer, etc. Durante el mismo año, adquiere el distintivo de Microsoft Partner, para licenciamiento como para Consultoría de Software.

Posteriormente en 2006, desarrolla herramientas tecnológicas, así como infraestructura informática para El Centro Regional para la Competitividad Empresarial (CRECE) y para el Centro Regional para la Incubación de Empresas (CRIE) una de las primeras incubadoras de empresas del país. Durante el mismo año, se encarga de la infraestructura de red y estaciones de trabajo para docentes y estudiantes en la Universidad Politécnica del Estado de Morelos.

En 2007, conecta la infraestructura tecnológica de Axxa Assistance (filial francesa) a nivel mundial mediante web services, permitiendo la comunicación y consulta de expedientes de todos sus clientes sin importar en que parte se encuentren. Desarrolla una herramienta de ventas para el área de distribución y tiendas minoristas para Whirlpool, eficientando e incrementando el volumen de ventas, así como afiliando a nuevos minoristas en todo el centro de la república. Durante el mismo año, Wurth México se suma como cliente para el suministro de Hardware, redes estructuradas y soporte técnico.

Incrementando servicios tecnológicos y con el fortalecimiento y crecimiento en popularidad de las redes sociales, en 2008, se comienza un proceso de expansión de servicios donde se incluye el marketing digital, así como desarrollo de herramientas para análisis de información y ejecución de las primeras campañas digitales y mixtas, se suman como clientes empresas como Foli, Superiberia, Maizena (Unilever)

Durante 2009 se desarrolló una herramienta de mailing con imágenes personalizadas, junto con nuevas técnicas para las campañas mixtas (activaciones de producto digitales y en comercios, etc), se suman clientes de empresas como Kraft, Unilever (varias divisiones), Whirlpool, Bancomer, Sungard.

En 2010, se desarrollaron portales y estrategias de marketing digital para revistas digitales así como para Zignum Mezcal, Sabores Morelos (festival gastronómico), entre otros.

Con el objetivo de generar un programa para transformar a la empresa más sustentable y responsable ecológicamente, en 2011 se funda Grinside, empresa de servicios de internet como hosting, desarrollo de páginas, registro de dominios, etc. Misma que como objetivo principal, tiene la restauración de bosques nacionales. Se organizaron reforestaciones en conjunto con la SEMARNAT y CONAFOR, de nuestra parte plantando árboles de vivero, con 2 años de edad y al menos 1 metro y medio de altura, garantizando así su supervivencia. De la misma manera se organizaron programas de riego 3 veces al año, logrando una supervivencia de nuestras

reforestaciones a un 90% de los árboles plantados. Un total de 11,500 árboles reforestados en diversas zonas del Estado de Morelos.

Durante los siguientes años, enfocados en la consultoría de sistemas, creciendo nuestra cartera de clientes con empresas como: Los Bisquets de Obregón, San Remo Latin, Sanomundo, UNICEF, Universidad Cecyte, Maped Silco, Freyssinet, Instituto Nacional de Perinatología, entre muchos otros.

Si bien, durante todos los años de experiencia en consultoría y desarrollo de software, ya se habina generado varios proyectos relacionados al ramo inmobiliario, como sitios para inmobiliarias, páginas y herramientas para desarrolladores, etc, es en 2016 que Vicale construye a solicitud de un grupo de inmobiliarios en Morelos (ANI Morelos), su versión del primer sistema inmobiliario orientado a grupos inmobiliarios.

En 2018 nace formalmente Calmena CRM, comercializándose únicamente en Morelos. Durante el mismo año se forman las primeras alianzas comerciales con los portales de clasificados más importantes del país como Inmuebles24, Lamudi y Mercado Libre

2019 Comienza la expansión nacional de Calmena CRM y se crea la plataforma FollowBee, una herramienta que busca proteger al asesor inmobiliario en sus recorridos físicos, así como proveer servicios de geolocalización, mapas, reportes y demás para sus recorridos.

Calmena CRM ha sido nominado como el mejor CRM inmobiliario en los premios vivanuncios 2019.

Calmena CRM ha participado en importantes eventos inmobiliarios a nivel nacional como: Magno Evento Inmobiliario, Congreso Nacional AMPI 2019, Simposios, programas de radio y televisión.

Actualmente Calmena CRM imparte cursos a nivel nacional acerca de temas de tecnología, redes sociales y marketing digital.