

# LA TRAYECTORIA AMBIT

*Dando Energía al País Paso a Paso*

**AMBIT**ENERGY® 

---

# DANDO ENERGÍA PARA EL FUTURO

---

Te damos la bienvenida como uno de nuestros nuevos Consultores Independientes. En pocos años, Ambit ha crecido desde una conversación casual hasta llegar a ser una empresa con ingresos anuales sobrepasando a los mil millones de dólares. No hubiésemos podido lograr éste éxito sin personas como tú, nuestros Clientes y Consultores. Tú nos das energía para crecer nuestro entusiasmo por el futuro. Esperamos que disfrutes leyendo la historia de Ambit. Estamos muy contentos de que seas parte de esta historia.



**JERE THOMPSON, JR.,**  
COFUNDADOR Y CEO



**CHRIS CHAMBLESS,**  
COFUNDADOR Y CMO

---

## UNA CONVERSACIÓN DURANTE UN ALMUERZO

---

A principios del 2006, Ambit Energy fue fundada durante un almuerzo con sándwiches de pavo en un restaurante en Addison, Texas. Jere Thompson, Jr. y Chris Chambless se conocieron por medio de un amigo en común, y se reunieron para hablar sobre la desregulación de energía. Ambos tenían experiencia empresarial en mercados desregulados de la ruptura de las telecomunicaciones, y ambos vieron el enorme potencial en energía. Ellos también creyeron que el modelo de ventas directas era una increíble manera de adquirir Clientes buenos y leales.

A ellos les gustó la oportunidad, y se la llevaron muy bien uno con el otro. Lo que comenzó como un almuerzo simple y rápido se convirtió en algo mucho más grande, un compromiso para construir la mejor y más respetada compañía de energía al por menor en los Estados Unidos. Lo que ninguno de los dos pudo anticipar fue lo rápido y asombroso que sería su éxito.



La primera reunión fue en un restaurante de sándwiches en Addison, TX



Chris comenzó a escribir nombres para la empresa en éste cuaderno.

Desde el 2006, Ambit Energy ha mantenido su sede en el mismo edificio en el centro de Dallas.



---

## ABRIENDO LAS PUERTAS

---

La nueva empresa comenzó de una vez en unas oficinas prestadas por David, el hermano de Jere. Unas semanas después Jere y Chris mudaron las oficinas a su propio lugar, un almacén en el distrito histórico de West End en el centro de Dallas, Texas. Para promover un entorno de comunicación abierta y responsabilidad, ellos derribaron las paredes. Para invertir lo más que se podía en los sistemas y el equipo directivo que eran necesarios para crecer el negocio, ellos usaron mesas desplegadas de \$19 como escritorios (y aún las usan actualmente).

Y para asegurarse de que crearan una empresa con una base sólida, y de la cual siempre estuvieran orgullosos, ellos se asignaron el siguiente lema: Nunca sacrificques integridad por crecimiento.

Los primeros Clientes de Ambit fueron los padres de Jere. Ellos también recibieron la primera factura.



En agosto del 2006 se enviaron los primeros cinco kits de Consultores.

Para preservar el capital, los ejecutivos usaron mesas desplegadas de \$19 como escritorios. Y aún las usan.



# NEVER SACRIFICE INTEGRITY FOR GROWTH.

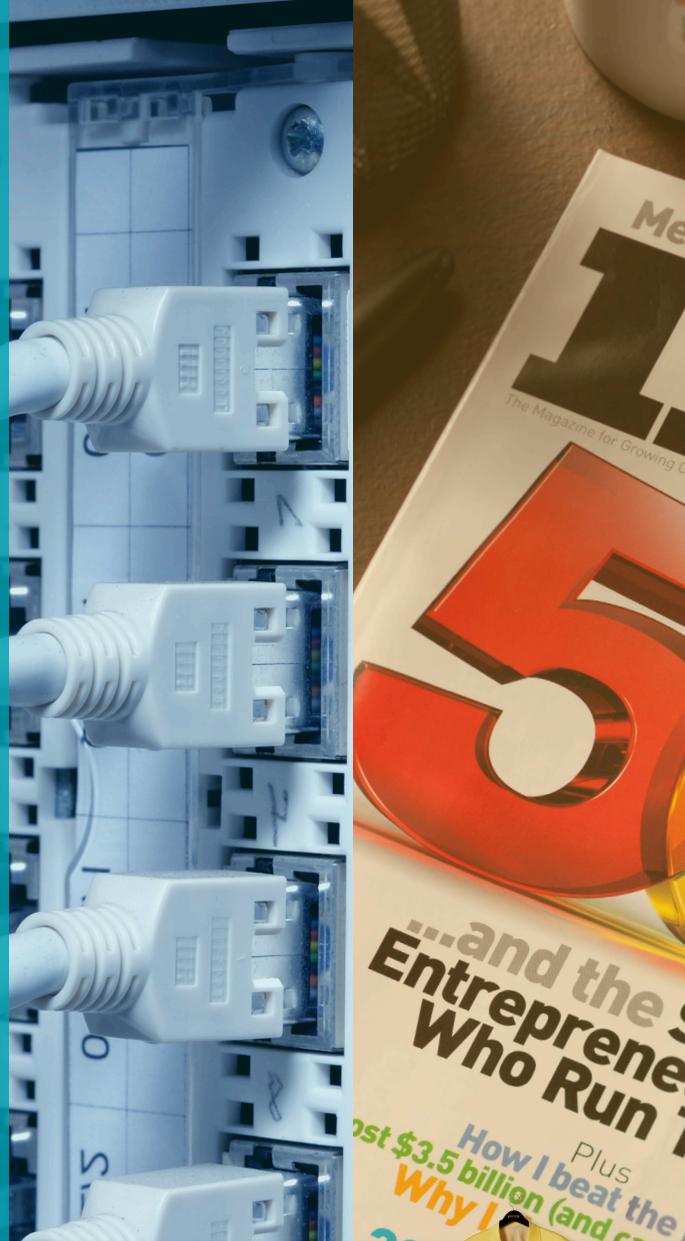


NUESTRA FILOSOFÍA

# PLATAFORMA PARA EL ÉXITO

Luego de tomar la decisión de seguir el camino de las ventas directas, Jere quería una plataforma de tecnología que fuese capaz de manejar sin problemas un gran crecimiento, desde 10 hasta 10,000 órdenes por día. La decisión crucial de traer a John Burke a formar parte del equipo, quien ahora es el Director de Informática, resultó ser vital.

Después de meses de evaluar a proveedores para los sistemas de back-office, John determinó que nadie podía ofrecerle los requerimientos únicos de la nueva empresa. Con el consentimiento de Jere, John comenzó a reunir a un equipo de IT para crear un sistema propietario partiendo desde cero. La nueva plataforma de atención al Cliente y facturación, la cual está en espera de ser patentada, fue llamada BlueNet®, y se ha convertido en la diferencia cualitativa entre Ambit Energy y sus competidores.



# PREMIOS Y RECONOCIMIENTO

Sólo pocos años después de ese histórico almuerzo, Ambit Energy sobrepasó las expectativas más optimistas de los Cofundadores, creando elogios y captando la atención de los negocios, y de los círculos de energía y ventas directas. La empresa culminó su año de formación con \$1.6 millones en ventas y con alrededor de 3 mil Clientes. En el 2010, la revista, Inc., nombró a Ambit como la empresa privada de más rápido crecimiento en los Estados Unidos con una tasa de crecimiento compuesto de más de 20,000%. En el 2013, la empresa generó más de mil millones en ventas de más de un millón de Clientes.



El equipo de IT de Ambit creó a BlueNet®, una plataforma de atención al Cliente y de facturación, y está en espera de ser patentada.

El primer AMBITION tomó lugar en Bastrop, TX y asistieron 700 Consultores en agosto del 2007.



El logo de Ambit Energy fue creado en el 2010 para representar un ámbito o "la esfera de influencia".



El saco de oro (gold jacket) es otorgado a cada Consultor que llegue a la meta de \$1 millón.

En el 2011, Ambit celebró tener a su Consultor número 100 mil.



Empresa de Venta Directa #12 a nivel mundial

---

# DIRIGIENDO CON AMOR

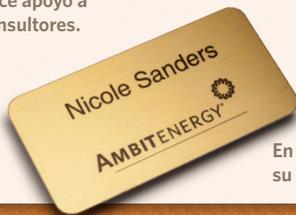
---

El cuidar a nuestros Consultores y Clientes es la principal prioridad de Ambit. La meta de servicio de nuestra empresa es ser calificada número uno en satisfacción al cliente por J.D. Powers & Associates en todos los mercados. Cada año estamos más cerca de esa meta. Estamos calificados como los primeros en Satisfacción de Proveedor Eléctrico al por Menor en New York, y como segundos en Connecticut por J.D. Power and Associates en el 2013.

Para mantener el ritmo con la rápida expansión de Ambit, nuestro centro de llamadas está constantemente creciendo. También estamos mejorando constantemente nuestro entrenamiento y calidad de cuidado. Y luego de pocos años de ofrecer servicio, hemos inculcado exitosamente una determinación en todos los ámbitos para ser una empresa que realmente ama a sus Consultores y Clientes.



El centro de llamadas, moderno y ganador de premios, ofrece apoyo a Clientes y Consultores.



Ambit Energy alcanzó mil millones de dólares en ingresos en el 2013 y más de un millón de Clientes.



En el 2013, Ambit contrató a su 600° empleado Corporativo.

---

# UN GRAN EQUIPO

---

Con grandes productos, una base sólida, legiones de Clientes leales y un número creciente de Consultores que trabajan fuertemente, Ambit continúa creciendo a una velocidad astronómica. Pero Jere y Chris saben que no hubiesen podido lograr esto solos. Ellos han traído a un grupo impresionante de líderes quienes son fuertes individualmente y trabajan maravillosamente en equipo para alcanzar la meta de construir la mejor y más respetada compañía de energía al por menor en los Estados Unidos.



