

***Jeannette es una gerente comercial de alto nivel con más de 20 años de experiencia en el sector ERP en Chile. Es Ingeniero Comercial por la Universidad Tecnológica Metropolitana y se ha especializado en productos SAP. Su trayectoria incluye roles clave como Customer Division Manager en H&CO Latam, donde ha trabajado desde enero de 2023, y Commercial Manager en H&CO, LLP, donde estuvo de 2021 a 2023. Anteriormente, fue Gerente de Cuentas SAP Business One en Inxap, un SAP Gold Partner, de 2015 a 2019, y en Software & Consulting Group. También desempeñó el rol de Gerente de Cuentas en Mekano Consulting S.A. en 2014-2015.***

**- Situación:** Durante un periodo de transición marcado por un proceso de M&A y la posterior integración de operaciones empresariales de ambas empresas -la adquirente y la adquirida- en Chile, Jeannette asumió el liderazgo de la base instalada de clientes SAP Business One de ambas empresas en ese territorio. Este desafío monumental implicó unificar, alinear y motivar equipos de Account Managers, asegurar la continuidad operacional, y garantizar el cumplimiento de proyectos de consultoría y presupuestos de ventas. Todo esto se debía llevar a cabo en un entorno de cambios significativos e importantes grados de incertidumbre tanto para los clientes como para la organización.

**- Solución:** En colaboración con Imppulsor, se llevó a cabo un proceso estratégico integral que abordó tanto la transición operativa como el cambio organizacional durante el proceso de M&A. El enfoque principal de este trabajo fue robustecer las prácticas de planeación y monitoreo, así como mejorar los procesos internos y alinear al equipo comercial con las nuevas directrices estratégicas derivadas del M&A. Se establecieron sistemas de planificación detallados y mecanismos de monitoreo efectivos para asegurar el cumplimiento de los objetivos de ventas y mantener la continuidad en los proyectos de consultoría. Además, se implementaron estrategias para optimizar la productividad comercial, fomentar una comunicación efectiva entre los equipos y con los clientes, y garantizar que las nuevas políticas se integraran de manera fluida en las operaciones diarias.

**Durante el proceso de transición en colaboración con Imppulsor, logramos una integración exitosa de las operaciones comerciales de ambas empresas en Chile. La implementación de prácticas sólidas de planificación y monitoreo nos permitió alcanzar los objetivos de ventas y mantener la continuidad en los proyectos de consultoría, a pesar del entorno cambiante y de incertidumbre. Mejoramos los**

**procesos internos y alineamos al equipo comercial con las nuevas directrices estratégicas, lo que promovió una mayor cohesión y una comunicación efectiva. Esta transición no solo fue fluida durante el M&A, sino que también resultó en un incremento de la productividad comercial y una mayor satisfacción del cliente. Establecimos una base sólida para el crecimiento sostenido y la estabilidad a largo plazo.**