

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.