

Programa de productividad comercial

Santiago Fregenal es un ejecutivo con más de 20 años de experiencia en gestión comercial y administración de empresas. Actualmente, es General Manager de H&CO Technology Argentina. Anteriormente, fue Gerente Comercial de H&CO Latam y Channel Sales Manager para SAP Business One. Ha ocupado posiciones clave en Nación Leasing S.A., Process Technologies, y Grupo Calipso S.A. También fue profesor en la UCES. Tiene una Maestría en Dirección Estratégica y Tecnológica del ITBA y es Licenciado en Administración por la UBA.

Situación

Nuestra empresa enfrentaba debilidades significativas en la metodología de planificación y monitoreo de ventas. La ausencia de indicadores de gestión claros y precisos, una presupuestación de cuota superficial y una lógica de control de resultados periódicos deficiente, dificultaban nuestra gobernanza del proceso comercial. A su vez, no contar con una metodología de gestión comercial capaz de rastrear las causas explicativas de nuestra conversión de negocios con métricas multinivel limitaba nuestra habilidad para optimizar nuestra experiencia y competencias comerciales en el sector de los ERP de clase mundial.

Solución

En colaboración con Imppulsor, implementamos un Programa de Productividad Comercial para optimizar el flujo de generación de ventas, integrando estrategias, metodologías y procesos específicos. Realizamos análisis detallados de actividad y productividad utilizando métricas precisas de esfuerzo y eficacia y establecimos planes operativos rigurosos. Implementamos controles periódicos mensuales y trimestrales para monitorear resultados y ajustar tácticas.

El programa transformó nuestra gestión comercial al proporcionar una comprensión cien-

Fuente: <https://imppulsor.com/casos-de-exito/programa-de-productividad-comercial/>