

# 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 cie

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