

# Best Practices en Gestión Comercial

*Gonzalo Morales es un ejecutivo con más de 30 años de experiencia en dirección comercial y gestión en diversas industrias. Actualmente, lidera la División de Comercio, Retail e Industria en H&CO Latam desde 2019. Ha ocupado roles clave como Director Corporativo Comercial & Servicios Profesionales en Unisys, Director Comercial en XMS Chile y Gerente General en Informat S.A., entre otros. Su trayectoria incluye cargos en empresas como Qlik, Provectis, CMetrix y AlfaPeople. Es Ingeniero Comercial con un MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile y estudios en Change Management en Pennsylvania State University.*

## Situación

Al asumir la dirección de la División New Names para la vertical de Retail en Chile de Inxap, SAP Gold Partner, hoy parte de H&CO Technology, a finales de 2019, me enfrenté al desafío de elevar sustancialmente la productividad comercial de esta unidad con ello su capacidad de generación de EBITDA a la compañía. Era crucial fortalecer el sentido pertenencia del equipo y reestructurar las operaciones con las mejores prácticas empresariales de ERP.

## Solución

En colaboración con Imppulsor, desarrollamos y ejecutamos un ambicioso plan de trabajo bianual que transformó significativamente nuestros recursos de planeación y monitoreo comercial. Establecimos y optimizamos procesos operativos mediante la adopción de una metodología avanzada de Solution Selling, asegurando un enfoque más estratégico y orientado al cliente. Paralelamente, implementamos un exhaustivo programa de gestión del cambio que incluyó un acompañamiento continuo en instancias clave mensuales, trimestrales y anuales.

Esta iniciativa no solo simplificó nuestras operaciones, sino que también profesionalizó

Fuente: <https://imppulsor.com/casos-de-exito/best-practices-en-gestion-comercial/>