

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 de 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/>