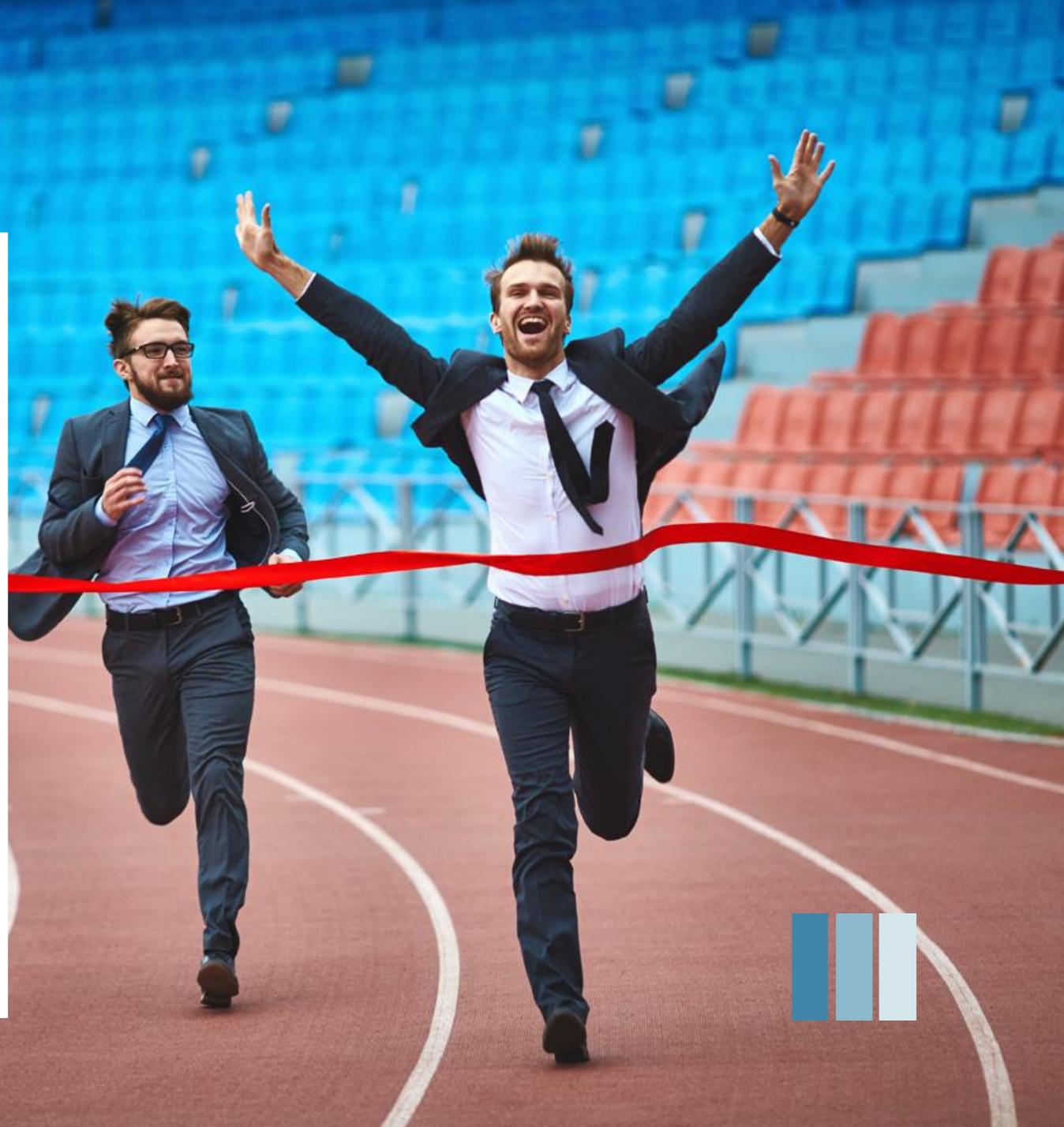




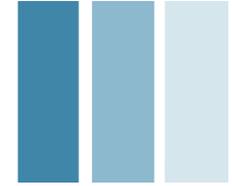
SISTEMA INTELIGENTE DE GESTIÓN DE COMERCIALES

ANALIZA. PLANIFICA. ACTÚA. VENDE





¡HOLA!



Vicente Martinez Antolí

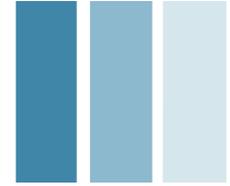
CEO en ExecutionPro, he trabajado como Interim Manager y como consultor en implantación de sistemas ERP/CRM/BI para la mejora de resultados comerciales

Me he especializado en proyectos de **cambio y desarrollo de negocio** en el sector de la distribución de material industrial y Centrales de Compras y Servicios y colaboro habitualmente en proyectos de transformación digital en el área comercial



Execution Pro

Agenda



INTRODUCCIÓN

5' Descripción de la necesidad.

FUNCIONALIDAD

5' Descripción de la solución.

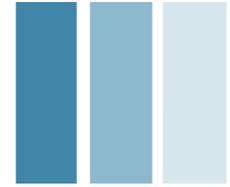
20' Caso de Uso.

RUEGOS Y PREGUNTAS



Execution Pro

Descripción de la necesidad



CONSEGUIR...

...en la cartera de clientes actuales:

1. Defender el nivel de ventas alcanzado
2. Aumentar la venta cruzada (p.ej., que los clientes me compren los productos de mi catalogo que no me están comprando)
3. Lanzar nuevos productos exitosamente

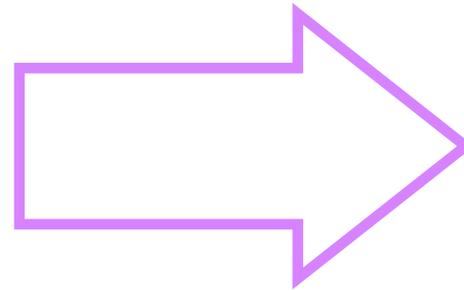
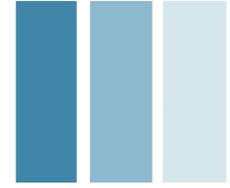
... fuera de la cartera actual de clientes:

4. Incrementar # de clientes activos (clientes perdidos, nuevos cliente



Execution Pro

Descripción de la necesidad /2

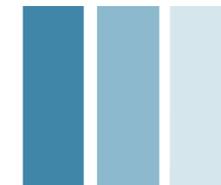


Lo que podamos
Cuándo podamos

Cómo estemos acostumbrados a hacerlo

Cliente **correcto**
Producto **correcto**
Momento **correcto**
Razones **correctas**

Descripción de la solución



Competencias a fortalecer

Identificar rápidamente los **problemas y oportunidades** de ventas en la cartera de clientes

Definir el **plan de acción** adecuado para cada vendedor, cliente y problema/oportunidad

Asegurarse de que el plan de acción **se ejecute** y de que obtenga resultados

Cómo ExecutionPro ayuda



Enfocamos tus vendedores hacia los principales problemas y oportunidades en su cartera de clientes.



Fomentamos una mayor disciplina para planificar y hacer seguimiento de las acciones comerciales.

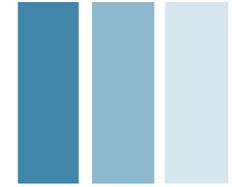


Hacemos que tus vendedores sean mucho más productivos.



Mejoramos la visibilidad y transparencia de tus acciones comerciales.

Caso de uso – FOCO y ACCION



- Entender dónde se vende e identificar oportunidades de ventas cruzada – construir y seguir un plan de acción
- Identificar perdidas en ventas y prever futuros riesgos de ventas
- Enfocarse en recuperar clientes perdidos

- Configurar el sistema para identificar automáticamente situaciones que requieran atención

