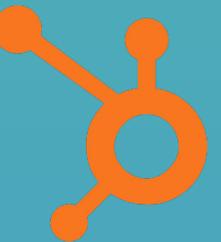


¡Bienvenidos a En Vivo!
Sales Professional



CÓMO USAR LAS NUEVAS HERRAMIENTAS DE SALES PROFESSIONAL

A woman with long brown hair and glasses is sitting at a wooden desk, focused on her work. She is wearing a light blue cardigan over a light blue shirt. In front of her is a silver laptop with the Apple logo on the lid. To the left of the laptop is a black smartphone. To the right is a black mug and an open notebook with a pen and a yellow sticky note. The background features a red brick wall and a white wall. The text "Las personas han cambiado su forma de comprar" is overlaid in white on the image.

Las personas han cambiado
su forma de comprar

COMO GERENTE DE VENTAS DEBES USAR TECNOLOGÍA PARA LLEVAR TU PROCESO DE VENTAS AL OTRO NIVEL.

COMO SERIA TU DIA SI AL LLEGAR A LA OFICINA EN LA MAÑANA YA PUDIERAS VER TODO EL DESEMPEÑO Y TRABAJO ASIGNADO A TU EQUIPO....

COMO REPRESENTANTE DE VENTAS, IMAGINATE LLEGAR Y PODER SABER EXACTAMENTE QUÉ LEADS ESTÁN CALIFICADOS PARA TRABAJAR....

CONFIGURACIÓN:

- EQUIPOS
- PRODUCTOS
- CAMPOS OBLIGATORIOS
- MULTIPLES PIPELINES DE VENTAS



EQUIPOS:

- REDIRECCIONAR MENSAJES DE CHAT
- REPORTES POR EQUIPO
- PLANTILLAS POR EQUIPO
- NO SOLO EQUIPOS DE VENTAS
- PIENSA CREATIVAMENTE



PRODUCTOS:

- NUEVO OBJETO DEL CRM
- CAPACIDAD DE RELACIONAR CON OPORTUNIDADES Y DEALS
- REPORTE DE INVENTARIO



CAMPOS OBLIGATORIOS:

- LA INTEGRIDAD DE TODA LA DATA ES MUY IMPORTANTE
- PUEDES CONFIGURARLOS PARA NEGOCIOS, EMPRESAS Y CONTACTOS.
- EJEMPLO USO: QUIERO HACER UN SEGUIMIENTO DE MI PIPELINE MAS EXACTO



MULTIPLE PIPELINES

- OTROS PROCESOS EJ: RENOVACIONES, ACTIVIDADES OBLIGATORIAS POST VENTAS, PROCESO DE CONTRATOS, GARANTÍAS
- SER CREATIVO



CÓMO USAR ESTAS HERRAMIENTAS EN EL DÍA A DÍA DE UN GERENTE DE VENTAS Y DE UN REPRESENTANTE DE VENTAS

**CUANDO TU NEGOCIO CRECE TIENES QUE
ASEGURARTE QUE ESTÁS CUBRIENDO TODAS
LAS BASES DEL PROCESO DE VENTAS**



**EMPODERAR A TU EQUIPO DE VENTAS A
CONVERTIR LEADS EN CLIENTES**



**LOS REPS VAN A ENTRAR AL CRM E
INMEDIATAMENTE VAN A SABER CUALES SON
LOS LEADS BUENOS.**





LEAD A OPPORTUNITY

- ROTACIÓN PARA ASIGNACIÓN DE LEADS CON WF
- TAREAS AUTOMÁTICAS CON WF
- CREAR LISTAS DE LEADS CON PREDICTIVE LEAD SCORE
- PERFECCIONAR TU TIEMPO (SMART NOT Y SMART SENDS TIME)





QUEREMOS VER CUALES DEALS SON LOS QUE
DEBEMOS TRABAJAR



MODELO REPETIBLE Y ESCALABLE REQUIERE
PRECISIÓN EN LA INFORMACIÓN



OPORTUNIDAD A CLIENTE

- CAMPOS OBLIGATORIOS
- PRODUCTOS
- MULTIPLE PIPELINES



**CUALES, PORQUÉ Y QUÉ DEALS: LOS REPS YA
TIENE TODO LO NECESARIO..**

**CÓMO ESTAMOS MIDIENDO QUE SON
EXITOSOS?**

**COMO MANAGER TIENES TODO A LA MANO,
QUE REPORTES ESTÁS USANDO?**

REPORTES

- REPORTES PERSONALIZADOS
- EXTRA DASHBOARD
- MULTIPLE PIPELINES



RECOMENDADOS

- ★ DESEMPEÑO DEL EQUIPO DE VENTAS: CONTACT CREATED TO DEAL WON
- ★ DEAL CLOSE VS GOAL: VER SI ESTAMOS CUMPLIENDO LA META





Alguna Pergunta?



Melissa Hammond
CSM LatAm | HubSpot



Jose Ortiz
CSM LatAm | HubSpot

¡Gracias!

