



Role-Play en Español

Guía del Vendedor

Global Bilingual Sales Competition
Florida International University

Primera Ronda

Información del Vendedor

Eres un ejecutivo de cuentas en HubSpot enfocado en apoyar el crecimiento de empresas medianas y corporativas en América Latina.

Te llega información sobre un prospecto de nombre Val Solís, vicepresidente de ventas y marketing de la división de América Latina de Crunch Fitness. Recientemente ingreso su información para descargar una guía de [Como crea mensajes electrónicos y boletines informativos](#) del blog de ventas de HubSpot. También solicitó más información sobre las herramientas de ventas y marketing en la plataforma HubSpot CRM.

Llamas a Val para verificar si el guía cumplió con sus expectativas, pero no pueden atender tu llamada en el momento en que llamaste. En cambio, te piden que lo llames mañana por la tarde a través de Zoom y tienes 15 minutos para hablar con Val.

Antes de tu llamada con Val, investigas y descubres la siguiente información:

- Fundado en 1989 en la ciudad de Nueva York, Crunch Fitness ha crecido a más de 300 clubes en todo el mundo. Con su filosofía de "no juzgar", Crunch Fitness da la bienvenida a consumidores, independientemente de su tamaño, edad, raza, género o nivel de condición física.
- Val es el vicepresidente de ventas y marketing de la división de América Latina de Crunch con un equipo dedicado de 2 gerentes de marketing y 10 consultores de ventas con sede en Sao Paulo, Brasil o Bogotá, Colombia.
- Te das cuenta en las redes sociales que están promoviendo la apertura de más ubicaciones en Brasil y Colombia.

Tu objetivo para esta reunión de 15 minutos es el siguiente:

- Conocer a Val y la empresa
- Descubrir cualquier problema de marketing y ventas que Val pueda estar experimentando, sobre todo mientras está expandiendo operaciones.
- Asegurar una segunda reunión para avanzar en el proceso de ventas