



# Role-Play en Español

## Guía del Vendedor

Global Bilingual Sales Competition  
Florida International University

### Primera Ronda

**Disclaimer:** This scenario has been developed by HubSpot and the FIU Global Sales Program, strictly for educational purposes. The information contained herein is purely fictitious. Any comments or remarks made in this document do not reflect the views or opinions of HubSpot, or any of its faculty or staff.

## Información del Vendedor

Eres ejecutivo/a de cuentas en HubSpot que apoya el crecimiento de pequeñas, medianas y grandes empresas en el área de Miami.

Recibiste una notificación de un cliente potencial entrante de una empresa denominada Cafés Ricos. Te informan de que Alex Kirkland, Gerente De Operaciones, se inscribió recientemente en la Academia de HubSpot y completó la certificación de "Inbound Sales". Alex se conectó con el centro de soporte de HubSpot y expreso su interés de hablar con un representante de ventas. Tu recibiste la información de Alex y llamaste.

Te conectaste con Gaby Lopez en la oficina de Miami. Ella fue muy amable y explicó que Alex no estaba disponible en ese momento, pero que tendría 15 minutos disponibles el viernes para una reunión en Zoom ya que estará en México.

Usando medios electrónicos descubriste la siguiente información:

- Alex Kirkland es el director/la directora de Operaciones (COO) de Café Ricos, una compañía local de café de Miami que ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos cuatro años.
- El negocio se ha transformado de una pequeña tienda a una empresa próspera, con aproximadamente el 60% de sus ingresos ahora generados a través de operaciones mayoristas.
- La empresa de café es bien conocida localmente en Miami
- Reconocida por mezclas de café creativas e innovadoras usando café de varias áreas del mundo.
- Operaciones mayoristas en rápida expansión.

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

- Conocer a Alex y la empresa Café Ricos
- Descubrir las necesidades que Alex pueda estar experimentando, sobre todo mientras está expandiendo operaciones.
- Asegurar una segunda reunión para presentar una solución con HubSpot