



# Juego de Rol Español Guía del Vendedor

Global Bilingual Sales Competition  
Florida International University

## Segunda Ronda

## GBSC 2023

### Segunda Ronda

La información que habías investigado antes de la primera reunión es válida. Te reuniste con Ali Fernandez, vicepresidente de ventas de ITListo y descubriste la siguiente información:

- Se inscribió en la Academia de HubSpot completo su certificado de “Inbound Sales”. Después se conectó con el centro de soporte de HubSpot e hizo preguntas sobre la implementación del Marketing Hub y el Sales Hub.
- Regresaba de una reunión por América Latina visitando México, Panamá y Colombia.
- ITListo es una empresa que ofrece soluciones de seguridad cibernética y maneja proyectos de IT con gobiernos, educación, y corporaciones. El cofundador es Maria Jose Cintron. Las decisiones son conjuntas.
- Tiene clientes en México, Colombia, Perú, Costa Rica y Ecuador.
- Tiene una lista de aproximadamente 15,000 contactos, pero cree que el 15% son duplicados o no existen.
- Te comunicó que estima una razón de conversión de 5% de las pistas (leads) de ventas y que recibe más de 500 nuevas pistas por mes. La mayoría de ellas provienen de la página de web y el resto de las respuestas a mensajes electrónicos y referidos de clientes.
- Tiene cuatro personas en el equipo de marketing y cuatro vendedores. Uno en cada país donde tienen clientes.

Descubriste los siguientes problemas:

- Un problema que te mencionó es que el sistema que usa para darle seguimiento a las oportunidades es bien manual. El tiempo que sus vendedores pasan enviando mensajes es alrededor de 3 horas por vendedor.
- Todo es manual y tienen diferentes sistemas que no están integrados.
- Los resultados de las actividades están siempre 56 días tarde.
- Las proyecciones de venta no son precisas (menos de 80% de precisión)

Tienes 15 minutos para presentarle una solución de HubSpot adecuada para ITListo. Enfócate en demostrar como podrías ayudarlos a mejorar el acceso a la información y como pueden usarla para tomar mejores decisiones. Tendrás que hacer una recomendación y hablar de los precios. Prepárate para cerrar el negocio, pero no es seguro que puedas.

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

- Demostrar el valor que tiene tu propuesta
- Tratar de cerrar, de no ser posible, marcar una tercera reunión con intenciones de cerrar.
- Has de asegurarte de que Ali tiene toda la información que necesita para tomar una decisión.