



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 comunico 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 menciono 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.