



# 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 para escalar sus estrategias de marketing digital, ventas y éxito del cliente.

Recibiste una notificación de cliente potencial entrante de una empresa denominada Melón y Mango. Te informan de que Ale Mesa, Gerente De Operaciones, se inscribió recientemente en la Academia de HubSpot y completó la certificación de "Inbound Sales". Ale se conectó con el centro de soporte de HubSpot y estaba haciendo preguntas sobre la implementación del Marketing Hub y el Sales Hub de HubSpot para conectar a consumidores y negocios. El agente de soporte sugirió a Ale que entablara una conversación con un ejecutivo de cuentas de HubSpot y se pusiera en contacto con ellos para obtener más información sobre la plataforma de HubSpot. Tu recibiste la información de Ale y lo llamaste.

Te conectaste con Myrna Lopez en la oficina de Miami. Ella fue muy amable y explicó que Ale no estaba disponible en ese momento, pero que tendría 15 minutos disponibles el viernes. Myrna se sorprendió al saber que HubSpot tenía representantes que hablaban español. Ella le pasaría esa información a Ale.

Myrna también comparte contigo la siguiente información:

- Melón Y Mango esta localizado en Miami, Florida.
- Preparan y distribuyen comidas frescas usando ingredientes naturales que crecen en sus fincas de Homestead, FL y Cali, Colombia.
- Venden sus productos directamente a consumidores y otros negocios locales.
- Están creciendo rápido. Myrna te explico que han aumentado mas de un 300% en un año.
- No te compartió información de ale.

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

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