



# Role-Play en Español

## Guía del Vendedor

Global Bilingual Sales Competition  
Florida International University

**Segunda 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.

Hace tres semanas te reuniste con Alex Kirkland, Director(a) De Operaciones de Café Ricos, que se inscribió recientemente en la Academia de HubSpot y completó la certificación de "Inbound Sales".

Durante la reunión descubriste la siguiente información:

- Café Ricos es una compañía de café local en Miami que se ha expandido de una pequeña tienda a operaciones mayoristas. El 60% del negocio ahora se realiza al por mayor. La empresa es conocida por sus mezclas de café creativas e innovadoras.
- Desafíos actuales:
  - Reemplazar los sistemas existentes para adaptarse al rápido crecimiento y usar nuevas tecnologías para ser más ágiles.
  - Necesidad de rastrear y hacer crecer las relaciones con restaurantes, hoteles y tiendas locales donde se vende café.
  - Los ciclos de venta de varían de 2 semanas a 6 meses dependiendo del tamaño del cliente.
- Necesidades de marketing:
  - Herramientas para la creación de contenido y campañas de marketing para educar a las empresas locales sobre las mezclas de café y sus orígenes.
  - Capacidades de IA para la creación de contenidos y la automatización del marketing para ahorrar tiempo.
  - Integración con plataformas de redes sociales para publicidad local.
- Organización:
  - Dos vendedores recién contratados enfocados en encontrar e involucrar a nuevos clientes mayoristas.
  - Acaban de contratar una persona de marketing dedicada a las operaciones de venta al por mayor.
- Otra información que se discutió en la primera reunión aplica para la segunda.

Con la información que has obtenido estas listo para reunirte con Alex. Le has llamado por teléfono y Alex accedió a tener una segunda reunión de seguimiento para que le presentes con detalles tu propuesta. Durante la conversación telefónica, Alex te informó que ha discutido con su equipo la primera reunión que sostuvieron y está listo para una segunda reunión. Te invito a un café en la oficina que tiene en su tienda principal.

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

- Presentar la solución de HubSpot que recomiendas y demostrar el valor que tiene.
- Tratar de cerrar el negocio.