



TELESALES ENGINE SERVICES DPSS LATAM CASO DE ÉXITO

TESTIMONIO → Anónimo



Nuestro objetivo principal era impulsar nuestro pipeline y asegurar el cierre exitoso de estas oportunidades a través de un seguimiento y asesoría efectivos.

En colaboración con Echez Group, brindamos entrenamientos de productos a los socios de negocios asignados en nuestro territorio. Capacitamos a más de 500 socios de negocios en toda América Latina sobre licenciamiento y el uso correcto de nuestros productos. También nos aseguramos de que conocieran todos los recursos disponibles, como programas de incentivos y el valor de nuestros productos, para maximizar sus ventas.

Trabajamos en estrecha colaboración con el equipo de Echez Group y una persona de nuestro cliente en cada territorio. Nuestro enfoque era convertirnos en el socio de negocios de confianza para los socios asignados en cada país, brindándoles todo el apoyo necesario en relación a nuestros productos. Además, nos aseguramos de que los socios asignados estuvieran activos y generaran facturación al menos una vez al trimestre.

La campaña se puso en marcha cuatro meses después de iniciar el ejercicio fiscal del año 2023 y se extendió durante seis meses. Durante este período, logramos cumplir nuestros objetivos y obtener resultados sobresalientes en términos de generación de oportunidades de negocio y cierre de ventas.

Estamos realmente satisfechos con los servicios proporcionados por Echez Group. Su enfoque estratégico, los entrenamientos efectivos y el constante apoyo nos permitieron fortalecer nuestra relación con los socios de negocios y maximizar nuestras ventas.



Project Manager DPSS Americas

RESEÑA DE CLIENTE

Multinacional desarrolladora de software y videojuegos.

RETOS

- Obtener la generación de oportunidades de negocio y seguimiento efectivo a prospectos que finalicen el ciclo comercial en venta.
- Efectuar entrenamientos de licenciamiento y del correcto uso de los productos a los socios de negocios asignados en Latam.
- Mantener activos y con facturación semestral a los socios de negocios asignados
- Asegurar el conocimiento de los socios de negocio en todos los recursos disponibles por el cliente con el fin de obtener mayores ganancias con las ventas (programas de incentivos), y posicionar de mejor forma los productos a vender (valor de productos).
- Ofrecer soporte a una lista de socios de negocios asignados en cada país, con el fin de convertir al cliente en “socio de negocios de confianza” en la región.

IMPACTO

Con la implementación de la solución el cliente pudo

- Mantener una comunicación constante con el cliente potencial, así como con el distribuidor asignado, validando que todo el proceso de ventas se cumpla de inicio a fin.
- Mejorar la dinámica de comunicación y respuesta con los distribuidores durante el proceso de desarrollo de negocios.

SOLUCIONES

Gracias a la implementación de la solución ofrecida por Echez Group, el cliente logró:

- Desarrollar scripts para ofrecer y posicionar los productos de forma positiva y correcta.
- Implementar el uso de CRM y CRMX para el manejo correcto de la información desarrollada en la campaña.
- Tener un seguimiento y actualización del proceso de ventas por oportunidades en conjunto con los distribuidores.

RESULTADOS

El impacto positivo de la solución ejecutada durante la campaña con el cliente se demuestra en:



Generar **ventas por U\$6.2M** para el primer semestre de la campaña.



Entregar un pipeline de **154 oportunidades**, por un total de **U\$2.5M** en la gestión de nuestro cliente.



Generar un **tablero dinámico en Power BI**, para presentar resultados y actualizaciones diarias de los números provenientes de la ejecución de la campaña.

