

Founder / CEO

Saturación Operativa



Servicios Profesionales B2B · Consultoría de RRHH

6 semanas · Sistematización Operativa

EL PROBLEMA

El fundador estaba atrapado en la operativa diaria. Con 15 empleados, seguía cerrando todas las ventas y supervisando cada entrega. El crecimiento llevaba dos años estancado porque el CEO no tenía tiempo para la estrategia. Resultado: cuello de botella y dependencia extrema del fundador.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Radiografía

Identificamos que el 60% del tiempo del CEO se iba en cualificar leads que no eran ideales.

Construcción

Diseñamos un sistema de cualificación automatizado y delegamos el cierre de servicios estándar a dos account managers.

Operación

Nuestro equipo implementó el CRM, documentó el proceso de ventas y entrenó al equipo interno.

RESULTADOS MEDIBLES

20 horas semanales

recuperadas por el CEO

+30%

tasa de conversión al filtrar leads no cualificados antes de la reunión

+15%

crecimiento de facturación en el trimestre posterior

TESTIMONIO DEL CLIENTE

“

"Llevaba años intentando salir del día a día, pero no tenía a quién delegar la implementación técnica. HumanCamp no me dio consejos, me montó el sistema y lo dejó funcionando."

– Cliente HumanCamp · Caso Anónimo