

Director General

Presión por Resultados



Distribución B2B · Industria Ligera

8 semanas · Sistema Comercial y OKRs

EL PROBLEMA

El Director General enfrentaba presión del consejo por no alcanzar objetivos trimestrales. El equipo comercial trabajaba sin proceso estandarizado, dependiendo de relaciones históricas, y el pipeline de ventas era impredecible.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

Detectamos que no existía un proceso de prospección activa; solo se atendían pedidos entrantes.

Construcción

Definimos OKRs claros para el equipo de ventas y estructuramos un pipeline predecible.

Operación

Implementamos una herramienta de prospección automatizada y acompañamos al equipo en la ejecución diaria hasta la adopción del nuevo hábito comercial.

RESULTADOS MEDIBLES

Pipeline predecible

con visibilidad a 3 meses desde cero

+40%

reuniones generadas con cuentas nuevas

105%

del objetivo de ventas cumplido en el siguiente trimestre

TESTIMONIO DEL CLIENTE

“

"Necesitaba resultados rápidos para justificar la inversión ante el consejo. El equipo de HumanCamp trajo el método y la ejecución que nos faltaba para revertir la tendencia."

– Cliente HumanCamp · Caso Anónimo