

Desarrollo de metodologías comerciales para NBM y AM

Cristian Arriagada es el actual Regional Sales Director, SAP Business One Cloud en H&CO Cloud, un destacado socio de SAP Gold, donde lidera la comercialización y expansión de soluciones SAP Business One Cloud en países como México, Colombia, Perú, Chile y Argentina. Con más de 6 años en esta posición, Cristian ha jugado un papel clave en la consolidación de H&CO Cloud como uno de los principales socios de SAP en este producto y territorios. Anteriormente, Cristian ocupó roles de liderazgo en ventas en V&V Solutions y TFC Soluciones, acumulando más de 14 años de experiencia en el sector. Su trayectoria demuestra una sólida capacidad para gestionar equipos comerciales y desarrollar estrategias efectivas de ventas, impulsando el crecimiento y la eficiencia en el mercado tecnológico.

- Situación: Desde 2022, asumí la responsabilidad de liderar el crecimiento orgánico de H&CO Cloud, expandiendo nuestras operaciones de Argentina y Chile a nuevas oficinas en Colombia, Perú y México. Mi objetivo principal fue construir equipos comerciales de New Business Managers y Account Managers para nuestro producto SAP Business One Cloud, enfocándome en acelerar la captación de nuevos clientes y fidelizar nuestra base inicial, incrementando el MRR. Este desafío requirió la formación de equipos cohesionados y alineados con nuestros objetivos, y proveerles recursos efectivos de trabajo y prácticas probadas para alcanzar sus cuotas de ventas y para poder crecer sin fricciones ni una excesiva dependencia hacia mí.

- Solución: En colaboración con Imppulsor, ampliamos y actualizamos recursos previos y desarrollamos nuevas herramientas. Refinamos nuestra metodología de

ventas acelerada para software preconfigurado, creamos un manual de operaciones comerciales para el onboarding de nuevos ejecutivos de ventas, y revisamos nuestro proceso y procedimientos de ventas. Además, extendimos el programa de productividad comercial, promovimos el uso de matemáticas comerciales para planificación, consolidamos la planificación anual de ventas y cuentas en documentos formales por ejecutivo, y fortalecimos las revisiones trimestrales (Quarterly Business Review) para evaluar resultados y corregir desviaciones.

El trabajo con Impulsor y los recursos de gestión derivados de esta colaboración facilitó la rápida capacitación de nuestros equipos comerciales. Nos proporcionaron una base sólida para integrar nuestros propios recursos operativos y avanzar en el crecimiento regional. Gracias a estos recursos y al compromiso y calidad de nuestros equipos, hemos logrado un desempeño comercial consistente y alineado con nuestros objetivos en cada país y de manera consolidada.

Fuente: <https://test.allisone.cl/casos-de-exito/desarrollo-de-metodologias-comerciales-para-nbm-y-am/>