Presentación institucional

MORENO ADVISORY

Inteligencia comercial, investigación aplicada y desarrollo de negocios B2B.

Modelo liderado por el fundador, con participación estratégica y ejecución directa.

Quiénes somos

MORENO ADVISORY

Moreno Advisory es una firma liderada por su fundador, especializada en inteligencia comercial y desarrollo de negocios B2B.

01

Investigación aplicada

Información para fundamentar decisiones comerciales.

02

Mapeo de mercados

Identificación de cuentas y responsables de decisión.

03

Prospección consultiva

Contacto comercial y acercamiento personalizado.

04

Ejecución directa

Estructura ágil y alta participación del fundador.

Áreas de actuación

MORENO ADVISORY

Cuatro pilares complementarios para generar oportunidades, construir relaciones estratégicas y facilitar el crecimiento B2B.

01

Inteligencia comercial

Investigación, inteligencia de cuentas y análisis de contexto.

02

Desarrollo de negocios

Prospección B2B, social selling y conversaciones calificadas.

03

Expansión y alianzas

Mapeo de compradores y socios; apoyo a iniciativas internacionales.

04

Entregables ejecutivos

Registros de seguimiento, síntesis y recomendaciones accionables.

Cómo trabajamos

MORENO ADVISORY

Un proceso que combina comprensión del negocio, rigor de investigación y ejecución comercial.

01	DIAGNOSTICAR	Objetivo, oferta, público, criterios y limitaciones.
02	PRIORIZAR	Mercados, cuentas, actores e hipótesis comerciales.
03	EJECUTAR	Investigación profunda, acercamiento y seguimiento.
04	APRENDER	Registrar respuestas, ajustar mensajes y calificar avances.
05	ENTREGAR	Registro de seguimiento, síntesis y recomendaciones accionables.

Modelo de actuación

MORENO ADVISORY

Una operación ágil, estratégica y altamente involucrada en cada etapa.

01

Liderazgo del fundador

Participación directa desde el diagnóstico hasta la entrega.

02

Comunicación directa

Toma de decisiones ágil.

03

Coherencia operativa

Integración de investigación, interpretación y ejecución.

04

Red de especialistas

Posibilidad de incorporar socios según las necesidades del proyecto.

Ejemplo de entrega

Estructuración de inteligencia comercial y mapeo para prospección B2B.

100
Empresas mapeadas

281
Contactos profesionales

Informe ejecutivo + registro de seguimiento

Entregables

- Base estructurada de cuentas y contactos
- Síntesis ejecutiva con análisis crítico
- Recomendaciones para el acercamiento y próximos pasos

Aplicaciones

MORENO ADVISORY

Formas de aplicar la inteligencia comercial al desarrollo de negocios B2B.

01

Entrada en nuevos mercados

Análisis de contexto, priorización e inteligencia de cuentas.

02

Prospección B2B

Investigación, contacto y seguimiento estructurado.

03

Alianzas estratégicas

Mapeo de socios, canales y oportunidades.

04

Expansión internacional

Mapeo de compradores y socios; apoyo transfronterizo.

05

Social selling

Apoyo a acercamientos consultivos en entornos profesionales.

Diferenciales

MORENO ADVISORY

01 **Investigación + ejecución**
El análisis no termina en el hallazgo: orienta la acción.

02 **Análisis crítico del comité de compra**
Foco en los responsables de decisión e influenciadores relevantes.

03 **Acercamiento personalizado**
Mensajes e hipótesis adaptados al contexto.

04 **Agilidad con profundidad**
Estructura ágil sin renunciar al rigor.

05 **Visión internacional**
Capacidad de dialogar en contextos B2B más allá del mercado local.

Fundador

Carlos Eduardo Moreno

Fundador | Socio Ejecutivo de Negocios | Global Lead Generator

- Participación directa en inteligencia comercial, investigación aplicada, prospección B2B y desarrollo de negocios.
- Modelo liderado por el fundador, con participación estratégica y operativa en todas las etapas del proyecto.
- Foco en transformar información de mercado en oportunidades calificadas y entregables accionables.

cemoreno@morenoadvisory.com linkedin.com/in/edmro www.morenoadvisory.com/en