



HOLA!



Mi nombre es Juan David Sánchez.

Estoy aquí para presentarte mi
portafolio de servicios como consultor
comercial.

Espero lo disfrutes!

Perfil profesional

Empresario, Consultor Comercial, Ingeniero Industrial, Especialista en Gerencia Comercial y Maestro en Gestión Deportiva. Poseo experiencia como Consultor comercial para empresas de diferente tamaño e industrias, además de ser extensionista en el programa Fabricas de productividad ciclo I y II, como Líder estratégico y como Gerente de áreas comerciales. Gestor de casos de éxito en los departamentos de Ventas, Mercadeo y Trade Marketing para B2B y B2C. Como factor diferencial poseo:

- Poder de negociación.
- Experiencia para abrir mercados y clientes en frio en Colombia y el exterior (USA, Brasil, Perú y Ecuador).
- Expertize en creación y ejecución de planes de comerciales.
- Honestidad y disciplina.
- Habilidades numéricas.
- Metodología de trabajo enfocada en conseguir resultados optimizando procesos y recursos.
- Monitor de Excel avanzado.
- Vocación hacia la actualización de conocimientos.

*Más de \$50.000.000.000 vendidos a lo largo de mi carrera comercial.



Objetivos de la consultoría

- Impactar positivamente la primera línea del estado de resultado: Las ventas.
- Mejorar utilidad, rentabilidad y margen de la empresa asesorada.
- Estructurar el área comercial teniendo en cuenta roles y responsabilidades de los integrantes del equipo.
- Generar el plan comercial y promocional.
- Desarrollar o potencializar habilidades duras y blandas del equipo comercial.
- Aumentar y masificar la prospección de clientes potenciales.
- Crear un método que sea la ruta de gestión comercial de la empresa.
- Hacer de las intervenciones procesos divertidos y prácticos.



Metodología

Las sesiones de trabajo se desarrollan trabajando alguno o la totalidad de los siguientes métodos.

- Breakout Room: Pequeños grupos de trabajo que trabajan en equipo una actividad determinada.
- Role Play: dos (2) o más miembros del equipo asumen los roles delegados.
- Foro de discusión: Se exponen y se debaten diferentes puntos de vista frente a una situación particular.
- Test de autoevaluación: Cada miembro del equipo hace una evaluación de si mismo frente a una actividad o taller.
- Banderas rojas y verdes: Diagnósticos profundos para identificar problemas y posibles soluciones.
- Wakeup Brain: Actividades que fomentan pensamientos innovadores con juegos o actividades grupales.
- Real: Se hace acompañamiento en campo o clientes a líder de proyecto, comercial y fuerza de ventas.

100% presencial

Ruta de trabajo

Intervención comercial



En cada vertical hay diferentes servicios y se ajustan de acuerdo a la necesidad del empresario.

Portafolio adaptable a negocios:



**BUSINESS TO BUSINESS
(B2B)**



**BUSINESS TO CONSUMER
(B2C)**



**Consumer to Consumer
(C2C)**



**Business to Government
(B2G)**

Propuesta de Servicios

Venta fundamental

Por medio de talleres prácticos se enseñan las herramientas necesarias a implementar cuando se está iniciando una negociación.

➤ Prospección centrada en el comprador.

Apunte a su lista de prospectos.

Contacte tomadores de decisiones.

Perfeccione su mensaje.

Mantenga al prospecto comprometido.

➤ Habilidades profesionales de ventas.

Sea dueño de la conversación.

Haga las preguntas correctas.



Venta Avanzada

Potencializar las habilidades duras y tácticas que le permitirán a su equipo comercial llevar la venta a un nivel sumamente profesional.

➤ Venta táctica, estratégica y consultiva.

Prepare la conversación de ventas.

Alinee objetivos del comprador y del vendedor.

Ejecute la reunión de ventas.

Diferencie su solución (conversación de ventas SPIN).

Acelere el ciclo de ventas.

Entienda cómo los ejecutivos toman decisiones.

➤ Técnicas de venta:

Manejo de objeciones.

Aprenda a realizar un cierre.

Justificación del precio.

Monedas de cambio. Cómo nunca le dirán “NO”



Administración de cuentas

Se enseña el método a usar para tener una gestión de cuentas eficiente y todas las herramientas necesarias para ejecutarla.

➤ Proceso de gestión de cuentas clave.

Mire al futuro.

Aprenda a organizar la cuenta con claridad.

Proteja la cuenta.

Solidifique la relación.

Customer Avatar (Influencias compradoras).

Administración del canal de ventas.

Matriz de los 4 interrogantes.

CRM (en Excel).



Estrategias de experiencia del cliente.

Se enseña a su equipo comercial como gestionar un excelente servicio al cliente:

- Técnicas de resolución de problemas.
- Fidelización de marca.
- Formalice sus procesos.
- Matriz: inexistente – Único.



Consultoría 4.0

Atender las necesidades internas de la Gerencia Comercial y General.

- Potencialización de la estructura del área. (sin \$\$\$ adicional).
- Diseño del programa de compensación.
- Diagnóstico de la situación comercial presente y futura.
- Mejoramiento del proceso de ventas.
- Estrategia y evaluación de talentos de venta.
- Alineación del territorio de ventas.
- Hacer análisis financiero para definir lista de precios y utilidades x cliente – unidad de negocio.
- Creación Buyer persona.
- Mapa estratégico comercial.



Canales digitales

Aprenda a manejar las herramientas tecnológicas con fines comerciales:

- LinkedIn.
- Instagram.
- Facebook business.
- Whatsapp Business.
- E-commerce.
- Página web.
- Motores de búsqueda.
- Portafolio comercial.



Retos & Logros

Reto	Logro
Recibir empresa con utilidad neta del – 14%.	Cerrar ciclo de asesoría con empresa generando utilidades del 28% neto.
Superar los indicadores sugeridos por el programa.	Cumplimiento en todas las empresas del programa Fábricas de productividad de los indicadores pactados.
Situación retadora en indicadores comerciales de las empresas asesoradas.	Generar estrategias que derivaron en crecimiento en ventas en el 100% de las empresas atendidas.
Generar una calificación en servicio al cliente por encima de los 4 puntos.	Generar un nivel de renovación del servicio de consultoría en un 64,2% de las empresas atendidas.
Generación de nuevas fuentes de ingreso.	Generar ventas históricas sostenibles en 4 clientes atendidos del programa.
N/A	Reconocimiento en Ibagué por parte del ministro de Comercio – Dr. José Manuel Restrepo Abondano.

INDICADOR	MEDICIÓN (KPI)
Clientes activos	$\text{Clientes activos} / \text{total clientes}$
Variación en ventas	$\text{Ventas } t - \text{ventas } (t-1) / \text{ventas } (t-1)$
Clientes rentables	$\text{Clientes rentables} / \text{total clientes}$
Venta por cliente	$\text{Total ventas} / \text{total clientes}$
Ventas por vendedor	$\text{Total ventas} / \text{total vendedor}$
Clientes x vendedor	$\text{Total clientes} / \text{total vendedores}$
Índice de cartera	Cuentas x cobrar
Rentabilidad por cliente	$\text{Precio de venta} / \text{costo de venta}$
Ventas por zona	$\text{Total ventas} / \text{total zonas}$
Tasa nuevos clientes	$\text{Clientes nuevos} / \text{total clientes}$
Margen de contribución	$(\text{ingresos ventas} - \text{costos ventas}) / \text{costos de venta}$

Entregables

Entregable	Usabilidad
Preguntas pain point.	Crear preguntas que facilitan la obtención de información proveniente del cliente.
Matriz motivos de compra.	Identificar factores diferenciales.
Plan estratégico comercial.	Tener parrilla y calendario comercial.
Dossier técnicas de negociación.	Guía de bolsillo para negociaciones duras.
Customer Avatar.	Identificar compradores influyentes y su rol en el proceso de compras.
Documentación Role Play.	Revisión continua de ejecución simbólica.
Diagnóstico.	Matriz de banderas rojas y verdes.
Matriz inteligencia competitiva.	Evaluar mi posición en el mercado.
CRM.	Herramienta de seguimiento y relacionamiento comercial.

Entregables

Entregable	Usabilidad
Matriz de radar.	Fija el punto de partida y de llegada de la consultoría.
Buyer persona.	Identificar cliente objetivo.
Acciones por etapa Funnel.	Acciones para etapa TOFU, MOFU, BOFU.
Estructura comercial (Organigrama, precios, funciones, indicadores, políticas, incentivos, presupuesto, rutero).	Establecer organigrama y marco de trabajo del área.
Portafolio x canal.	Definir surtido de producto por canal o cadena.
Estrategias de exhibición.	Crear Planimetría para exhibición de productos.
Parrilla promocional.	Guía anual de exhibiciones según shopper, consumidor, canal, cadena.
Pitch de ventas.	Mensaje para contactos en frio o reuniones Top 2 Top.
Propuesta comercial.	Plantilla con desarrollo comercial de solución.

Alcance

- Asumir de forma simbólica y temporal el rol de Gerente comercial para poder tener un nivel de profundidad superior en los diagnósticos y soluciones.
- Garantizar el cumplimiento de alguno de los indicadores propuestos con un incremento del 8% sobre la línea base.



Propuestas de valor

Las propuestas de valor que encontrará con esta consultoría son las siguientes:

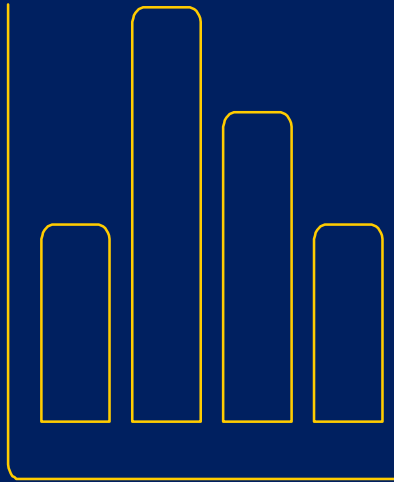
1. Programa creado y personalizado en donde la empresa asesorada queda con los entregables y el know how para que los procesos o metodologías enseñadas se desarrollen de forma autónoma.
2. 100% de ejecutabilidad de lo enseñado. Todo lo transferido como conocimiento a los largo de la consultoría es llevado a la práctica con situaciones reales haciendo acompañamiento a la fuerza de ventas en campo.



Experiencia en mercados internacionales.

- Colombia.
- Perú.
- Ecuador.
- Brasil.
- USA.
- Centro América.





+ \$50.000.000.000

Vendidos a lo largo de mi carrera comercial.

+ 70

Clientes atendidos a satisfacción.

+15

Años de experiencia.

Han confiado en el trabajo:

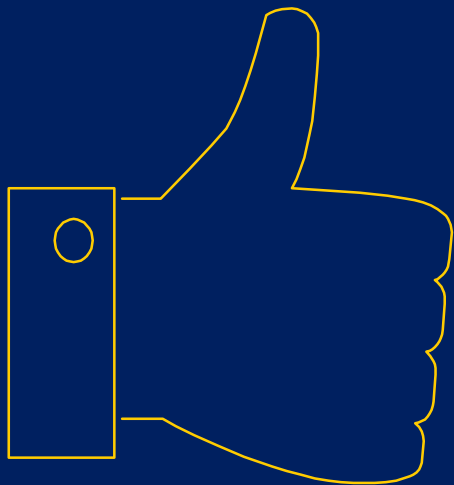
Cliente	Contacto
Frugy – Fábricas de productividad.	Sofía Botero - Propietaria
PlastiQ – Fábricas de productividad.	Vanessa Arias - Propietaria
People Contact - Fábricas de productividad.	Claudia Urrea – Coordinadora de proyectos
Artemisa - Fábricas de productividad.	Fabio Camargo – Gerente comercial
Deterquin - Fábricas de productividad.	Lina Duque – Propietaria
CMC Consultores - Fábricas de productividad.	Carolina Giraldo – Gerente Comercial
Macoser - Fábricas de productividad.	Andrés Rodríguez – Propietario
Baraka - Fábricas de productividad.	Yihadd Gattas – Propietario
Valta – Fábricas de productividad.	Adriana Ramírez - Propietaria
Tensoactivos – Fábricas de productividad.	Socorro Silva – Propietaria
Macrotics – Fábricas de productividad.	Jorge Epñaloza – Gerente Tecnología
Corpus y Rostrum – Fábricas de productividad.	Diana Lima – Gerente General
Hidropacífico – Fábricas de productividad.	Mailing Quiñónez – Gerente Comercial
Incoambiental – Fábricas de productividad.	Robert Corrales – Propietario

Han confiado en el trabajo:



Han confiado en el trabajo:





Gracias!

Juan David Sánchez R.

- (+57) 318 397 7324
- contacto@misponsoroficial.com