

cta

Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia

CENTRO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA DE ANTIOQUIA

Nit: 800093455-8

SOLUCIONES ESPECIALIZADAS EN GESTIÓN COMERCIAL

Más de 30 años de experiencia apoyando la generación de valor en las empresas a través del desarrollo de capacidades orientadas a mejorar la efectividad operativa y su posicionamiento estratégico.

(57 - 4) 444 28 72 

info@cta.org.co 
www.cta.org.co

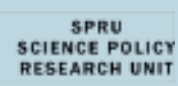
Carrera 46 N° 56 - 11 
Piso 15, Edificio Tecnoparque

INSTITUCIONES QUE RESPALDAN NUESTRA GESTIÓN

MIEMBROS ASOCIADOS



ALIADOS INTERNACIONALES





RESULTADOS EN GESTIÓN COMERCIAL

Más de **1800 empresas** acompañadas en los últimos 4 años a través de programas para el fortalecimiento de su competitividad

» **AÑO
2020**

» **90** organizaciones acompañadas para el mejoramiento de sus condiciones de competitividad, productividad e innovación.

» **40** empresas reportaron ingresos proyectados anuales por ventas por valor de



\$ 255.291.576

en promedio, derivados de los procesos de acompañamiento enfocados en gestión comercial.

36

empresas acompañadas



Regiones:

Andina – Pacífico - Caribe

NUESTRA EXPERIENCIA EN FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD

Sectores acompañados:



Salud



Comercio



Construcción



Industria
Manufactura



Transporte

Agricultura,
Ganadería, Caza,
Silvicultura y Pesca



Alojamiento
y Servicios De
Comida

RUTA METODOLÓGICA



»» OBJETIVO

Diseñar e implementar un proceso comercial ideal que garantice la gestión de la consecución de clientes, identificación de oportunidades y el cierre efectivo de negocios de una manera eficiente.

Metodología	Propuesta de valor	Perfil del cliente ideal	Cuentas objetivo	Proceso de compra	Gestión comercial
	RECONOCIMIENTO	PROSPECCIÓN		GESTIÓN	EVALUACIÓN
Objetivos específicos	Definir la propuesta de valor diferencial.	Identificar el perfil del cliente ideal que genere valor a la compañía.	Definir un plan de generación de prospectos.	Implementar una gestión comercial eficiente y orientada a los resultados.	Realizar seguimiento a las actividades e identificar oportunidades de mejora
Alcances y/o entregables	<ol style="list-style-type: none"> Definición de criterios de valor. Matriz de la curva de valor. Proyectos y actividades para cumplir propuesta de valor. (ADN estratégico) 	<ol style="list-style-type: none"> Segmentación del mercado. Perfil del cliente ideal. 	<ol style="list-style-type: none"> Definición y evaluación de cuentas o mercado meta. Definición de buyer - persona. Estrategia de generación de prospectos. 	<ol style="list-style-type: none"> Matriz de relacionamiento con grupos de interes. Pronóstico de ventas de acuerdo a la tendencia, estacionalidad, ciclicidad e irregularidad del mercado. Plan de ventas. 	<ol style="list-style-type: none"> Embudo de ventas. Indicadores comerciales.
Horas destinadas	10	10	15	15	10
Metodologías de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> - Inbound sales, Estrategia de océanos azules, Análisis de series de tiempo, Estrategia CRM y RFM, Cross selling. - Kanban - Se podrán usar otras metodologías y técnicas de acuerdo a los hallazgos y necesidades. - Las horas destinadas por etapa pueden variar de acuerdo al nivel de madurez de la empresa. 				
Herramientas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> - Reuniones: Teams - Gestión de tareas: Trello - Colaboración y edición: Google drive 				

VALOR POR HORA DE INTERVENCIÓN
\$197.478 IVA incluido

ALGUNOS DE NUESTROS ESPECIALISTAS



**Claudia Patricia
Gil Londoño**

**Administradora de Empresas y Especialista en
Negocios Internacionales.**

Certificaciones en: Sincronización – LOGYCA / SYNC y
calidad de datos.

Más de 20 años experiencia en el área comercial
especialmente en retail y prestación de servicios.

Por más de 12 años se desempeñó en cargos para la
gestión del área comercial y servicio al cliente en
empresas como Avianca, Equipos Médicos D.C, Viajes
Tequendama Ltda, Escuela de Administración de
Negocios EAN y C.I Glos Trading S.A.

Desde hace 10 años se desempeña como gerente
comercial en SIGGUE, realizando funciones de
acompañamiento a las empresas proveedoras de las
grandes superficies, como apertura de nuevos
mercados, análisis y procesamiento de la información
suministrada por las diferentes plataformas, garantizar la
disponibilidad de los productos en cada almacén y
definición de estrategias de negociación y
posicionamiento de marca.

Cuenta con más de 10 años de experiencia como
consultora empresarial en incremento de ventas,
procesos de codificación en grandes superficies y
lanzamiento de nuevos productos en más de 30
empresas, logrando resultados en algunas empresas
como aumento del posicionamiento de mercado y de
marca en un 50%, incremento de ventas del 30%.

Entre las empresas acompañadas se encuentran: Carnes
Casablanca, Trader Foods, Puntomerca Merchandising,
Base Cook, Productos Yuli, , Lácteos del Norte,
Taconacho, Productos SUSI sector alimentos, Impacto
Solar, Rayser y One Peace sector comercialización,
Laboratorios Lister sector cosmético farmacéutico,
Fábrica y Comercializadora la Morena sector productos
de aseo, Mayra y Cia sector caucho y plástico.



**Tomas
Katich Kurk**

**Administrador de negocios. Máster en dirección
comercial y marketing.**

Más de 30 años de experiencia en el área comercial.

Por más de 7 años trabajó en la planeación, el
relacionamiento y la gestión comercial en Lufthansa con
más de 120 clientes asignados. Por más de 20 años se
desempeñó en la venta directa por catálogo para
empresas como Leonisa y Marketing Personal liderando
una fuerza de ventas de 10 a 12 directores regionales, de
180 a 240 gerentes de zona y una red de 90.000 a
120.000 asesoras donde realizó más de 6000 visitas en
Colombia, Ecuador y Venezuela. Además, fue el
fundador de la empresa Surtihogar de Oriente, dedicada
a la comercialización y servicios de asesorías.

Cuenta con experiencia de más de 5 años como
consultor y ejecutor de modelos comerciales que
optimizan las áreas comerciales y con un modelo donde
diseña un canal basado en redes de aliados digitales,
acompañando a más de 15 empresas, logrando
resultados promedio entre el 8 y 15% de incrementos en
ventas.

Entre las empresas acompañadas se encuentran Nivi,
Dupree, Amelissa, Natura, Dinas USA, María Camila Mesa
sector comercialización, Lamiempaques sector plásticos,
Umco Ecuador sector manufacturero, Ragged y Freeport,
sector textil entre otros.

ALGUNOS DE NUESTROS ESPECIALISTAS



**José Ignacio
Iglesias Barreneche**

Profesional Mercadeo y Publicidad, Especialista en Gerencia de Proyectos en Inteligencia de Negocios, Tecnólogo en Dirección de Ventas.

Cuenta con más de 12 años de trayectoria diseñando e implementando estrategias de mercadeo, ventas, innovación y transformación digital en compañías del sector industrial, servicios y unidades de investigación y desarrollo en los que se articula la innovación con el tejido empresarial. Es un profesional orientado a los datos con capacidad de análisis para tomar decisiones estratégicas, diseñar experiencias diferenciales para los clientes, desarrollar productos, servicios y modelos de negocios escalables y rentables, contribuyendo a la transformación, adaptación y sostenibilidad de las empresas.

Ha adelantado cursos y diplomados en Analítica web, CRM y Smart Data, Eafit. Programa especializado de Liderazgo efectivo para el siglo XXI, Universidad de los Andes, Transformación digital, IT Training, Creatividad, Colegio Mayor de Antioquia, Design Thinking, Alumne, The Knowledge Company, Experto en innovación: Océanos azules (Blue Ocean Strategy), Alumne, The Knowledge Company, Gestión de la Innovación, Corporación Ruta N, Filosofía Kaizen y buenas prácticas de productividad operacional, CTA.



**Jorge
Bracamonte**

Profesional en Administración y Marketing, especialista en Gestión Comercial.

Cuenta con amplia experiencia en marketing digital y comercio electrónico, tiene amplio conocimiento en gestión de datos a nivel comercial, generación de contenidos, branding y publicidad en medios digitales. Cuenta con certificación en marketing digital expedida por Facebook, en e-commerce expedida por Google, en traffic manager expert del Inesem Business School, enAutomatización, entre otros

ALGUNOS DE NUESTROS ESPECIALISTAS



**Felipe
Betancourt Villa**

***Ingeniero civil, Especialista y Magister En
Mercadeo.***

Cuenta con más de 20 años de experiencia profesional, los últimos 10 en áreas comercial, mercadeo, gerencia general y experiencia del consumidor, donde ha tenido la oportunidad de combinar su gestión gerencial y comercial, su obsesión por el servicio al cliente con su habilidad y experiencia en el campo de la tecnología, materializando resultados importantes en crecimiento de ventas y fidelización a través de desarrollos tecnológicos y transformación digital de procesos. Competencias ampliamente desarrolladas en conocimiento del mercado, visión estratégica, gestión del cambio, liderazgo de equipos, planes de fidelización y gestión del cliente y relacionamiento. Docente y consultor en mercadeo.

Ha realizado estudios en GSS – IBM Global Sales School, CRM - Universidad EAFIT, Customer Experience Management - International University of South Florida, creación de valor para el cliente como estrategia de marketing - Tecnológico de Monterrey, Herramientas de E-Marketing - Universidad EAFIT, gerencia de proyectos bajo los estándares PMI - Escuela De Ingeniería de Antioquia.

Ha trabajado para empresas como: Offcors (Hermeco), Leonisa, La Paris Sandwich, IBM, Universidad Eafit, Teleperformance, AVG Inc, entre otras.

**PERMÍTANOS LLEVAR
A SU EMPRESA A UN NUEVO
ESTADO DE LA PRODUCTIVIDAD
Y COMPETITIVIDAD**



Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia

📍 Carrera 46 N° 56 - 11, piso 15. Edificio Tecnoparque, Medellín - Colombia

☎ (57 - 4) 444 28 72

✉ info@cta.org.co

 @CTAColombia  cta_colombia  @cta_co  CANALCTA  CTA_Colombia  www.cta.org.co