

HISTORIA DE ÉXITO

Scout se replica y ayuda a los vendedores a obtener más negocios







El reto

Una empresa de tecnología de software con unos ingresos de 4000 millones de GBP tenía que hacer frente a ciclos de ventas prolongados y metodologías dispares en todas sus unidades empresariales.

La directiva era consciente de que sus existentes prácticas dispares y la infrautilización del sistema CRM no servían para alcanzar el éxito. Se necesitaba una forma de integrar la metodología y la tecnología en la organización, a fin de mejorar la estrategia e impulsar enérgicamente la cartera de clientes. Por ese motivo, la empresa se asoció con Miller Heiman Group para adoptar la metodología de Strategic Selling® con Perspectiva y Conceptual Selling®, e invirtió en su plataforma de análisis de ventas Scout.

Los fundamentos

La empresa tecnológica percibió que Miller Heiman Group ofrecía una solución SaaS que aunaba la metodología y la tecnología. El director de capacitación de ventas ha denominado a Scout el “cambio revolucionario” que permite al equipo directivo y a los jefes de ventas comprender dónde invertir en recursos de ventas gracias a que:

-  Aporta visibilidad inmediata en cuanto a las oportunidades de la organización y las estrategias que los vendedores utilizan para obtenerlas
-  Respalda el objetivo de la organización de impulsar una adopción de la metodología mejor y más rápido
-  Se replica en toda la organización
-  Se implanta de forma rápida con una integración del sistema CRM impecable

Los resultados

La empresa de tecnología de software dio en el blanco con la implantación de Scout por estas tres razones principales:

01

Facilidad para la integración del CRM

Los equipos de TI y capacitación de ventas del cliente se reunieron con Miller Heiman Group y percibieron que Scout se integraba de forma sencilla e impecable con su sistema de CRM existente. Gracias a una implementación e instalación inmediata, la integración protege su objetivo de mantener una única fuente de información. El director de capacitación de ventas explica:

“Mantuve mi primera conversación para comprender Scout en diciembre y, a mediados de febrero, ya lo habíamos puesto en marcha. **No hemos experimentado dificultades de ningún tipo, y el equipo de Miller Heiman Group está disponible con tan solo una llamada. Ha sido sumamente fácil apostar por Scout**”.

02

Velocidad y adaptabilidad

Dos unidades empresariales dentro de la empresa usaban un sistema CRM y otra, no. El director percibió la oportunidad de generar uniformidad en todas las unidades empresariales usando un solo sistema CRM y una única metodología reforzada por las herramientas en Scout. “Debido a la facilidad de integración con el sistema CRM, implantamos Scout en 250 usuarios en una noche. Esto nos coloca en una posición ideal para expandirnos fácilmente en función de las exigencias de la empresa, integrando a otros equipos y nuevos empleados. Vamos añadiendo nuevos equipos y usuarios a diario. **Es fácil apostar por Scout y fácil, crecer con ella**”. La compañía también empleó a formadores de Miller Heiman Group para que enseñaran a los jefes de ventas a reforzar conceptos clave con los vendedores a través de Scout. Preguntaron: “¿Podemos hacer que esto se adapte a toda la organización?”. Y la respuesta es: **“Sí, se adapta de maravilla”**.

03

Libera tiempo de ventas

Al igual que ocurre con muchas compañías, la empresa de tecnología de software quería reducir los ciclos de ventas e incrementar las transacciones comerciales ganadas y cerradas. Con Scout, los vendedores obtienen más claridad respecto a cómo impulsar la transacción y en qué momento necesitan más respaldo. Tal y como señala el director, **“Scout elimina las tareas administrativas y las interferencias del proceso de ventas, y permite que los vendedores se centren en vender”**. Scout se adapta fácilmente a la actividad presente del equipo de ventas sin añadir más pasos, lo que simplifica su trabajo en un solo recurso. “No consiste solo en una herramienta de gestión de ventas, documentación o administrativa”, añade el director. **“Scout ayuda a que los representantes mejoren espectacularmente en la gestión de sus oportunidades: funciona como ventanilla única para todos”**. Al usar análisis en tiempo real, Scout aporta a los jefes de ventas una visibilidad que conduce a más logros, transacciones comerciales de mayores dimensiones y tiempos de cierre más cortos.



Conclusión

Scout emplea datos de la empresa tecnológica para mostrar pautas y dirección. Ha permitido que la empresa de tecnología de software obtenga mayor uniformidad en todas sus unidades empresariales y ha conducido a ciclos de ventas más cortos. El director sabe que, con el tiempo, Scout resultará aún más útil. **“Las tendencias y nuevos conocimientos que aporta Scout serán muy esclarecedores en los próximos tres, seis, nueve y doce meses”**.

Comience en www.millerheimangroup.com/es/scout