

Fidex



Estandarización de los procesos comerciales clave

Definición clara de objetivos, presupuestos e indicadores comerciales

Profesionalización del equipo comercial

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Desarrollar y profesionalizar el modelo comercial, con un enfoque claro en clientes corporativos.
- Definir una estrategia comercial estructurada, basada en análisis interno (FODA) y en la voz del cliente.
- Estandarizar los procesos comerciales, desde la prospección hasta el seguimiento y cierre de oportunidades.
- Asegurar el crecimiento sostenible del negocio, alineando objetivos, presupuestos y resultados comerciales.
- Fortalecer el modelo de reclutamiento y selección de asociados comerciales, garantizando perfiles adecuados y desempeño consistente.

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Estructura Comercial
- Planeación y Control Comercial
- Prospección y Gestión de Clientes (CRM)
- Gestión de Talento Comercial

"El desarrollo y continuidad de este proyecto representa una de las principales iniciativas estratégicas de la organización y es de gran relevancia para el cumplimiento de nuestra visión."

PABLO HERNÁNDEZ
DIRECTOR GENERAL

