

# Caso de éxito:

## Hacia un nuevo modelo de ventas

---

**Servicio:** Gestión Comercial, Incremento de Ventas, Modelo Comercial, Modelo de Operación, Seguimiento de Actividad, Estrategia Comercial.

---

### La empresa

Empresa farmacéutica y química más antigua del mundo, con presencia a nivel global y base en Alemania. Es una compañía líder en productos de alta tecnología, innovadores y de primera calidad, en las áreas de healthcare, life science y performance materials. Posee cerca de 39.000 empleados trabajando en 66 países, con un total de ingresos generados en 2014 de 11.5 billones de €.

### El reto

- La empresa estaba experimentando profundos cambios. El equipo de ventas tuvo que transformar sus conceptos y estrategias de negocio para seguir el modelo estratégico global.
- Además, la productividad del equipo de ventas estaba disminuyendo y los ingresos empeoraron un 10% respecto del año anterior.
- La Jefatura de la División de Negocios acababa de asumir el BU y necesitaba ayuda para implementar los nuevos procesos y liderar todos los cambios en curso.
- Alfa actuó con todo el equipo de ventas, proporcionando dirección, coaching y gestión del cambio acorde a la nueva estrategia de negocio.

### La solución

- Durante el proyecto, optimizamos el proceso transversal de la organización: planificación semanal, mensual y anual, y preparamos los procedimientos comerciales para el nuevo modelo de ventas.
- Como resultado de la implementación del nuevo modelo de ventas, el total de ventas incremento en más del 20% en 2 meses, a pesar de que la compañía redujo los descuentos comerciales y las inversiones en los clientes.
- También, definimos e implantamos un Sistema Operativo de Gestión que incluye supervisión diaria y semanal, una herramienta de planificación e informes operacionales que proporcionan visibilidad de la productividad del equipo. Como resultado, el rendimiento del equipo aumento un 25%.

## La solución

- En colaboración con el departamento de marketing, desarrollamos nuevo material promocional, argumentarios comerciales y estrategias de presentación para la ejecución de la venta cruzada. Como resultado, alcanzamos un record de ventas en 2 meses, con un aumento del 8,7% en cuanto a cantidad y del 27% en cuanto al valor vendido.

## Principales resultados

---

