CASO DE ÉXITO

ACOSTAVERDE® + London Consulting Group

## RESULTADOS

- Incremento en el monto de colocación total de plazas
- Disminución en el gasto por cuota de mantenimiento
- Aumento en el rate de renovaciones de contratos

## NECESIDADES DEL CLIENTE

- • Contar con un modelo comercial estructurado por zona geográfica
- Incrementar la eficiencia y seguimiento de la fuerza de ventas
- Profesionalizar la supervisión de jefes y gerentes comerciales
- Mejorar la tasa de renovaciones contractuales
- Disminuir el gasto operativo relacionado con mantenimiento
- Establecer un modelo de gestión comercial por indicadores

## PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Dirección Comercial
- Jefatura y Gerencias Regionales
- Fuerza de ventas por zona geográfica
- CRM y gestión de prospectos
- Retención y renovaciones

*"Debido a esto nos es grato recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa comprometida con los resultados y por lo cual hemos decidido iniciar una segunda fase enfocada a la operación de centros comerciales."*

**JESÚS ACOSTA VERDE**
DIRECTOR GENERAL

**2.7 a 1 ROI**