

CASO DE ÉXITO



RESULTADOS

INCREMENTO

▲ **23%**
Ventas de materiales

MEJORA

▲ **34%**
Margen de utilidad

INCREMENTO

▲ **67%**
Utilidad bruta en
comercialización
de materiales

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Reingeniería completa del área comercial
- Estructurar adecuadamente al equipo comercial
- Mejorar la administración de precios, márgenes y descuentos
- **Asegurar un seguimiento profesional a clientes y prospectos**, mediante la implementación de un CRM y un proceso estructurado de prospección.

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Estructura Comercial y Organización
- Modelos de Precios y Costeo en SAP
- Gestión de Prospectos (CRM)
- Supervisión Comercial y Coaching
- Capacitación, Indicadores y Compensación



2 PROYECTOS REALIZADOS

"Nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group por lo que hemos decidido iniciar un segundo proyecto para implementar el modelo comercial desarrollado en todo el país."

OSCAR THOMAE
DIRECTOR GENERAL

3.81 ROI