

CASO DE ÉXITO



RESULTADOS

INCREMENTO

▲ **142%**

Leads captados
(marketing y comercial)

INCREMENTO

▲ **60%**

Propuestas semanales
por venta cruzada proactiva

INCREMENTO

▲ **53** PP

Utilización Efectiva
CRM

▲ **100%**

Proyectos monitoreados
con herramienta de avance

DISMINUCIÓN

▲ **15%**

Desviaciones presupuestales
(overbudgets)

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Rediseñar procesos de ventas, marketing, gestión de proyectos y abastecimiento
- Implementar un modelo de gestión comercial unificado y sistematizado
- Mejorar la eficiencia operativa, la inteligencia comercial y el control presupuestal

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Marketing e Inteligencia Comercial
- Ventas
- Proyectos
- Abastecimientos
- Business Intelligence (tableros con Power BI)



“El proyecto permitió a Nutec Bickley aterrizar y agilizar la implementación de sus iniciativas estratégicas a través del trabajo realizado hombro a hombro por ambas compañías: conjuntando la amplia experiencia del personal de Nutec Bickley, con el entendimiento profundo de los procesos y la alta capacidad de London Consulting Group para implementarlos en la operación diaria, siendo estos los factores clave que permitieron la obtención de resultados tangibles”.

DANIEL LLAGUNO
DIRECTOR GENERAL



8.1 ROI