ACTIVA VENTAS

C/ Ronda de los Cuarteles, 54, 1º B
26005 · Logroño · La Rioja

+34 941 484 736

info@activaventas.com

www.activaventas.com

ESPECIALIZACIÓN

Hacer crecer la cifra de ventas y la rentabilidad de las organizaciones mediante la Planificación Estratégica y Comercial. Tenemos experiencia en todos los campos relacionados con la venta consultiva B2B, trabajando desde el estudio del mercado hasta el liderazgo comercial.

FORTALEZAS

Tenemos experiencia de +25 años en ámbitos comerciales reales. Sabemos cómo definir y formular la estrategia comercial, evolucionándola hacia la planificación y gestión comercial operativa. Además, no somos consultores que te vayan a decir lo que "habría que hacer" sin mancharse las manos, te acompañamos durante todo el proceso, con una implicación extrema en el trabajo y sus resultados.

DIFERENCIACIÓN

No sólo somos expertos en el área de ventas, sino también en innovación. Una combinación única de conocimientos y habilidades, que nos permite no sólo ayudar a nuestros clientes a vender más y mejor, sino que además mejoramos sus productos y servicios para diferenciarse en su sector.

APORTAN AL CLIENTE

Marcamos con nuestros clientes unos objetivos claros y unos resultados medibles. Con ello consiguen tener claridad en su evolución comercial, organizar sus recursos y procedimentar las acciones comerciales de la forma más eficiente para competir con ventaja y conseguir el objetivo de venta que desean.

DIRIGIDOS A

Mediana y grandes empresas que venden productos o servicios de alta implicación B2B, utilizando canales comerciales propios y/o delegados para llegar a sus clientes. Organizaciones con directivos honestos, inconformistas y con una sana ambición en los negocios.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Estrategia: Definimos tus objetivos comerciales, reenfocando tu producto o servicio y alineando la visión del equipo.

2. Mejora de procesos: Te ayudamos a captar nuevos clientes, incrementar facturación en los actuales, mejorar tu servicio de atención, diferenciar tu producto y crear los canales.

3. Liderazgo: Creamos un sistema que repercuta en una mejora profesional de todo el equipo.

4. Tecnología aplicada: Aprovechamos la tecnología como un aliado estratégico en la toma de decisiones.

COLABORACIONES Y PARTNERS

-International DISC Institute.

-TeamLeader.

-Bosonit.

-GINZO Tech.

TECNOLOGÍAS Y METODOLOGÍAS

-CRM, BI/ BA, Automatización, Execus, Find That Lead, Scrab In, SPIN Selling, Challenger, Análisis Conductual: DISC Profile, Eneagrama Personalidades, Design Thinking.

CASOS DE ÉXITO

Hemos trabajado con empresas referentes a nivel nacional, de más de 20 sectores distintos.

Destacan entre nuestros clientes organizaciones como Grupo Urbaser, Grupo Pikolín, Grupo Ibercaja o JUBA, entre otros.

PROYECTOS RELEVANTES

-Implantación del procedimiento comercial a nivel nacional en empresas como Sertego y Barpimo.

-Publicación del Plan Desarrollo de Negocio AERTIC.

-Mejora de atención al cliente en JG Gestión o JUBA.

-Formación comercial impartida en Fundación Ibercaja, Universidad de Zaragoza o Club de Marketing de La Rioja, entre otros.