



# CRM + DATOS

## HERRAMIENTAS DISRUPTIVAS EN TIEMPOS DE CRISIS

[www.gerenciall.com](http://www.gerenciall.com)

# WE ARE MODIFIERS



Somos una empresa **consultora especializada** en procesos comerciales y experiencia del cliente. Nuestra misión es generar actividades medibles de alta efectividad que impactan directamente los resultados de las empresas. Utilizamos tecnología de primer nivel para sistematizar los procesos, asegurando así la máxima eficiencia y efectividad.

Como **Salesforce Consulting Partners**, aprovechamos al máximo esta plataforma líder en el mercado para optimizar y **transformar** los procesos comerciales de nuestros clientes. Nuestro equipo de expertos trabaja en estrecha colaboración con cada cliente para entender sus necesidades únicas y proporcionar soluciones personalizadas que impulsan el crecimiento y mejoran la satisfacción del cliente.



**Alex Moya**  
**Gerente General / CTO**  
**Gerenciall Consulting S.A.**

Entusiasta por los datos y la información, me encanta que estos generen un impacto real en los negocios | Proveo soluciones de tecnología de nivel mundial para apoyar la gestión de negocios 100% adaptadas a las necesidades de los clientes.

Más de 25 años de experiencia interfuncional en: finanzas, marketing, cobranzas, retail y ventas me permiten abordar las necesidades de los clientes de manera integral para proponer soluciones creativas y eficientes.

Enfocado en la obtención de resultados, autodidáctica, orientado al cliente.

Ing, comercial con mención en finanzas y marketing (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Diplomado en gestión de empresas de servicios (Instituto Tecnológico de Monterrey), Master administración empresas (Master E-Myth Institute)

4X Salesforce Certified

<https://www.linkedin.com/in/alex-moya-g/>

salesforce

GerenciALL  
Toma el control

salesforce  
PARTNER

# Algunos Retos en 2025



# Cuarta revolución industrial

La inteligencia artificial está transformando cada experiencia



1<sup>st</sup> Industrial Revolution  
**Vapor**

1700s



2<sup>nd</sup> Industrial Revolution  
**Electricidad**

1800s



3<sup>rd</sup> Industrial Revolution  
**Computación**

1900s



4<sup>th</sup> Industrial Revolution  
**Inteligencia**

Today

# La tecnología está moviéndose en tiempo real

**2X+**

data by 2026

GerenciALL  
Toma el control



New Expectations



New Experiences

New Devices



Everything

125B Devices



PC

150M Devices



Internet

2B Devices



Smartphones

15B Devices



# Los clientes se sienten más desconectados que nunca

Companies

Real-Time Customers

Disparate Systems

Economic Headwinds

Disconnected Customer Journeys

The average company has

**976**

different applications

**1 in 3**

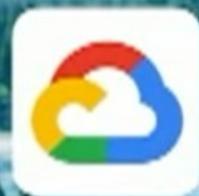
customers will switch from brands they love after one bad experience

**56%**

of customers say companies treat them as a number

# Islands of disconnected data

**72%**  
of company  
applications are  
disconnected



# Las expectativas del comprador han cambiado



Personalizado



Digital First



Enfoque en valor



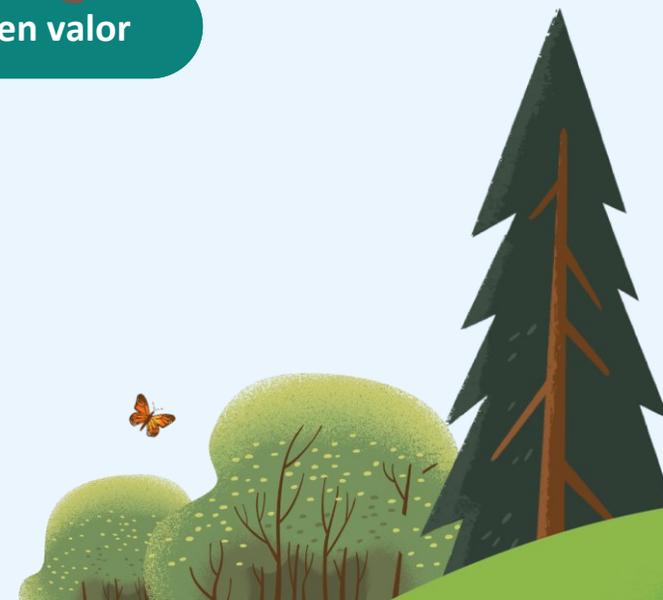
Omnicanalidad



Buyer-Centric



de clientes dicen que la experiencia es tan importante como el producto o servicio.



# The Customer Gap



of companies think they are customer-centric



of customers agree

salesforce

GerenciALL  
Toma el control

salesforce  
PARTNER

# CRM Sin Rodeos



**Un CRM (Customer Relationship Management) es una *estrategia y herramienta tecnológica* diseñada para gestionar, analizar y optimizar las relaciones e interacciones de una empresa con sus clientes actuales y potenciales**

- **Centraliza datos en un sistema único**
- **Mejorar la eficiencia**
- **Capacidad de Personalización**
- **Fidelización**
- **Individualización del cliente**

# Beneficios Principales

**Gestión y visualización centralizada**  
de los procesos comerciales

**Proyección de cierres de Negocios**

**Centralización y conocimiento**  
de los datos de los clientes

**Automatización de procesos**

**Aumento de la productividad**  
del equipo

**Análisis en tiempo real**  
Reportes, Tableros, Kpis



salesforce

GerenciALL  
Toma el control

salesforce  
PARTNER

# Del lead a la venta



# Embudo de ventas

Oportunidades **Todas las oportunidades**

Nuevo Versión para imprimir

33 elementos • Ordenado por Nombre de la oportunidad • Se actualizó hace unos segundos

Buscar en esta lista...     



\$100,000

\$690,000

\$810,000

\$515,000

\$3,415,000

Abbott Insurance-  
Abbott Insurance

Pyramid Emergency Generators  
\$100.000,00  
Pyramid Construction Inc.

Dickenson Mobile Generators  
\$15.000,00  
Dickenson plc

Jackson Controls-  
Jackson Controls

United Oil Plant Standby Generators  
\$675.000,00  
United Oil & Gas Corp.

Edge Emergency Generator  
\$35.000,00  
Edge Communications

Express Logistics Portable Truck Ge...  
\$80.000,00

**No hay actividades abiertas**  
Realice acciones para mantener esta negociación en marcha.

- Nueva tarea
- Nuevo evento

Grand Hotels Kitchen Generator  
\$250.000,00  
Grand Hotels & Resorts Ltd

Grand Hotels Kitchen Generator  
\$15.000,00  
Grand Hotels & Resorts Ltd

United Oil Refinery Generators  
\$270.000,00

Express Logistics SLA  
\$120.000,00  
Express Logistics and Transport

United Oil Installations  
\$270.000,00  
United Oil & Gas Corp.

United Oil Office Portable Generators  
\$125.000,00  
United Oil & Gas Corp.

United Oil Refinery Generators  
\$915.000,00  
United Oil & Gas Corp.

United Oil Emergency Generators  
\$440.000,00  
United Oil & Gas Corp.

Grand Hotels Generator Installatio...  
\$350.000,00  
Grand Hotels & Resorts Ltd

United Oil Installations  
\$270.000,00  
United Oil & Gas Corp.

United Oil Installations  
\$235.000,00  
United Oil & Gas Corp.

Express Logistics Standby Genera...  
\$220.000,00

# Embudos de ventas

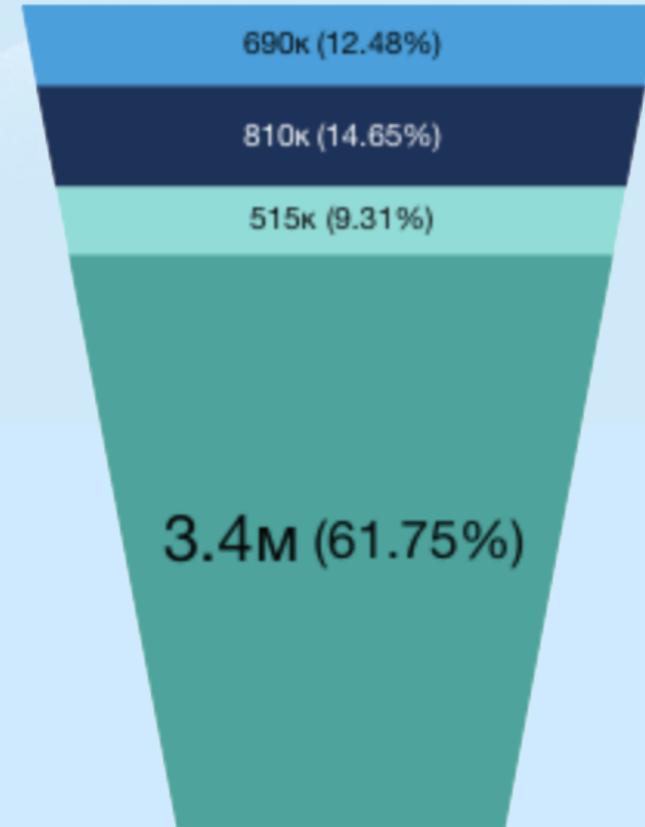
Ciclo del negocio

Experiencia del cliente

Visualización integral

Previsión de ventas

Gestión de oportunidades



# Vista 360

Buscar...

Ventas Inicio Cuentas Candidatos Oportunidades Presupuestos Pedidos VINS Contactos Campañas Casos Paneles Informes Tareas Más

Cuenta **ENCOMIENDAS Y ENTREGAS CERTIFICADAS S.A.** + Seguir Nuevo contacto Nuevo caso Nueva oportunidad

Ranking Importe Total Equipos Comprados \$231.156,35 Cantidad Equipos Comprados 7 Cantidad Equipos Actuales 6 Calificación NPS Propietario de la cuenta Asesor Comercial

Actividad **Comercial** Cartera Posventa Oportunidades Servicio Al Cliente Contactos Detalles Más

### Ventas por Modelo

Suma de Importe

Modelo	Importe
TCT523823 - T3036E	13k
TCT523832 - TIGGO 2	56k
TCT523842 - BMW Serie 1	30k
TCT523849 - TIGGO 4 TA	32k
TCT523859 - TIGGO 2	52k
TCT523867 - T6403	48k
TCT523881 - TIGGO 4 TA	10k

Ver informe

A fecha de Hoy a las 12:51

### Ventas Modelo por Mes

Mes	Modelo	Importe
2020-01	TCT523881 - TIGGO 4 TA	48k
2020-02	TCT523849 - TIGGO 4 TA	30k
2020-03	TCT523859 - TIGGO 2	52k
2020-04	TCT523867 - T6403	48k
2020-05	TCT523823 - T3036E	13k
2020-06	TCT523832 - TIGGO 2	56k
2020-07	TCT523842 - BMW Serie 1	30k

Ver informe

A fecha de Hoy a las 12:51

Add Tag Search or create tag electricos

Tagged Records

No encontramos duplicados potenciales de esta Cuenta.

Notas y archivos adjuntos (0) Cargar archivos O suelte archivos

Ventas (3+)

Factura: 001-002-00000011  
Fecha: 29/1/2020  
Nro. Serie: TCT523881

# Vista 360



Buscar...



Ventas

Inicio

Cuentas

Candidatos

Oportunidades

Presupuestos

Pedidos

VINS

Contactos

Campañas



Cuenta

**ENCOMIENDAS Y ENTREGAS CERTIFICADAS S.A.**



Ranking



Importe Total Equipos Comprados

\$231.156,35

Cantidad Equipos Comprados

7

Cantidad Equipos Actuales

6

Calificación NPS

Actividad

Comercial

Cartera

Posventa

Oportunidades

**Servicio Al Cliente**

Contactos

Detalles

Más



Casos (4)

Nuevo

[00001007](#)

Nombre de... Tim Barr

Asunto: Structural breakdown of rotor as...

Prioridad: Media



[00001008](#)

Nombre de... Tim Barr

Asunto: Customer service for portable ge...

Prioridad: Baja



[00001013](#)

Nombre de... John Bond

Asunto: Starting up generator consumes ...

Prioridad: Media



[00001014](#)

Nombre de... John Bond

Asunto: Delay in installation; spare parts ...

Prioridad: Alta



[Ver todos](#)

# Vista 360

Search Salesforce

Sales Home Chatter Campaigns Leads Accounts Contacts Opportunities Tasks

ACCOUNT  
**United Partners**

Type	Industry	Employees	Total Sales	Year Started
Enterprise	Technology	14,800	\$47,860.00	1988

RELATED DETAILS

Einstein

**United Partners is expanding**

What supports this insight?  
Here are 3 articles about United Partners expansion.

- A new future for United Partners  
Financial Times - Today
- Welcome change, or not?  
San Francisco Chronicle - Today
- The time has come for action at United Partners  
Wall Street Journal - Today

Related Contacts (6) New Contact Get More Contacts

- Bob Hodges**  
Title: President and CEO  
Activity Indic... ★★★★☆
- Chris Post**  
Title: Business Analyst  
Activity Indic... ★★★☆☆

Only show activities with insights

Filters: All time • All activities • All types 

[Refresh](#) • [Expand All](#) • [View All](#)

**Upcoming & Overdue**

-   Email: Send Manual Email, Email Fir... Jun 28   
You have an upcoming task with [Adam Spice](#)
-   Email: Send Manual Email, Email Fir... Jun 28   
You have an upcoming task with [Shaun Odonnell](#)

[View More](#)

**February • 2023** 5 Months Ago

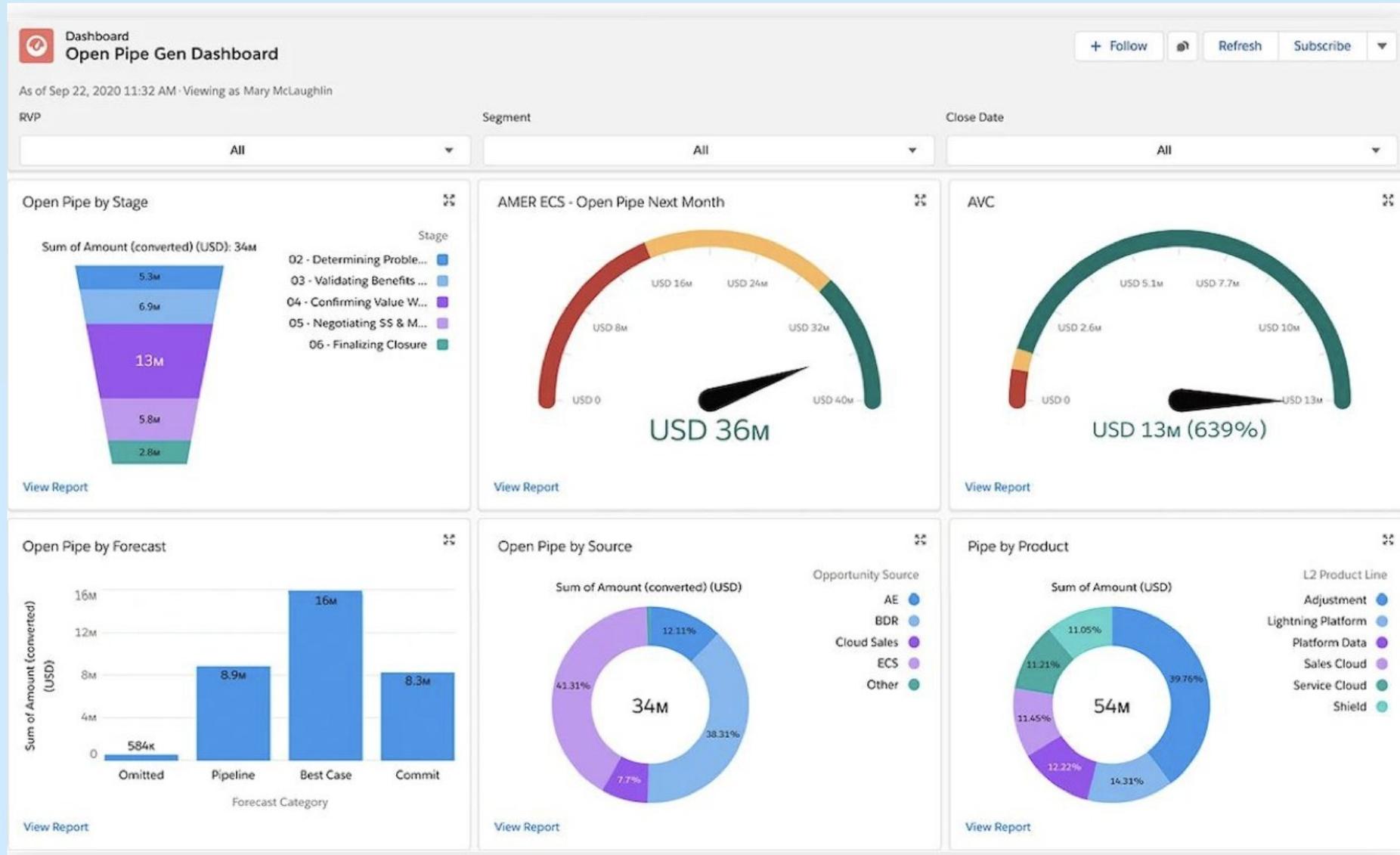
-  Meeting with Adam Price 12:43 AM | Feb 26  
Bill Spice had a video call with [Bill Spice](#)  
 Budget, Next Steps, Pricing Mentioned, Product Mentioned

**January • 2023** 6 Months Ago

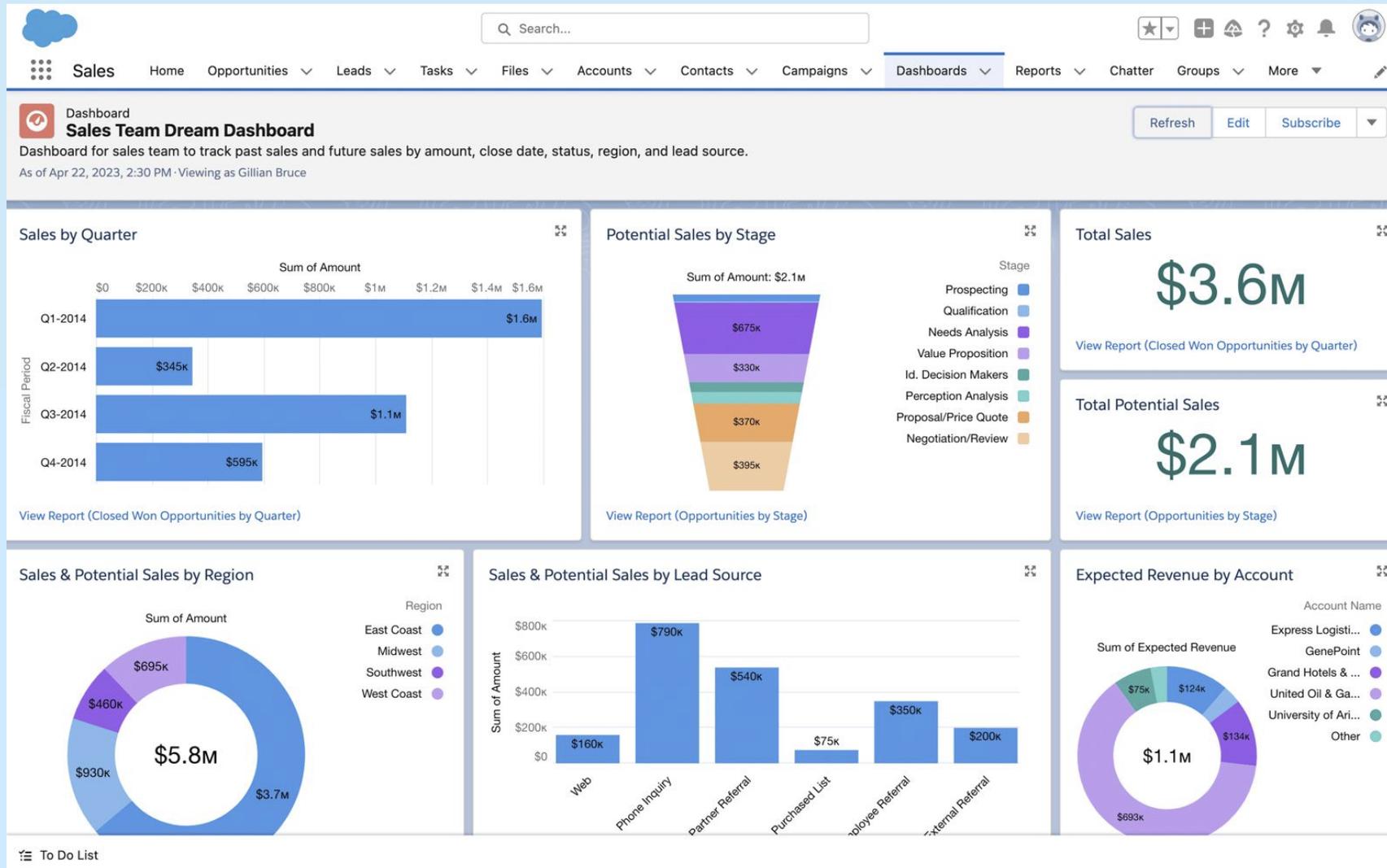
-  Thank you for attending our event 7:06 AM | Jan 20  
[Sam Rhodes](#) to [Shaun Odonnell](#)  
 Unopened

Past Activity

# Indicadores en tiempo real



# Indicadores en tiempo real



# Funcionalidades Clave



# Funcionalidades clave del CRM

Capacidad de personalización

Automatizaciones

Segmentación inteligente

Lead/Deal Scoring



# Funcionalidades clave del CRM

Funciones de predicción

Agentes Autónomos IA

Servicio al cliente

Marketing Automation

Omnicanalidad



# Personalizaciones para la industria financiera

Autogestión de KYC

Integración con firmas digitales

Documentos habilitantes

Buró de crédito



# CRM



**Facilita entender y satisfacer las necesidades y deseos del cliente de manera personalizada.**

**CUSTOMER CENTRIC**

salesforce

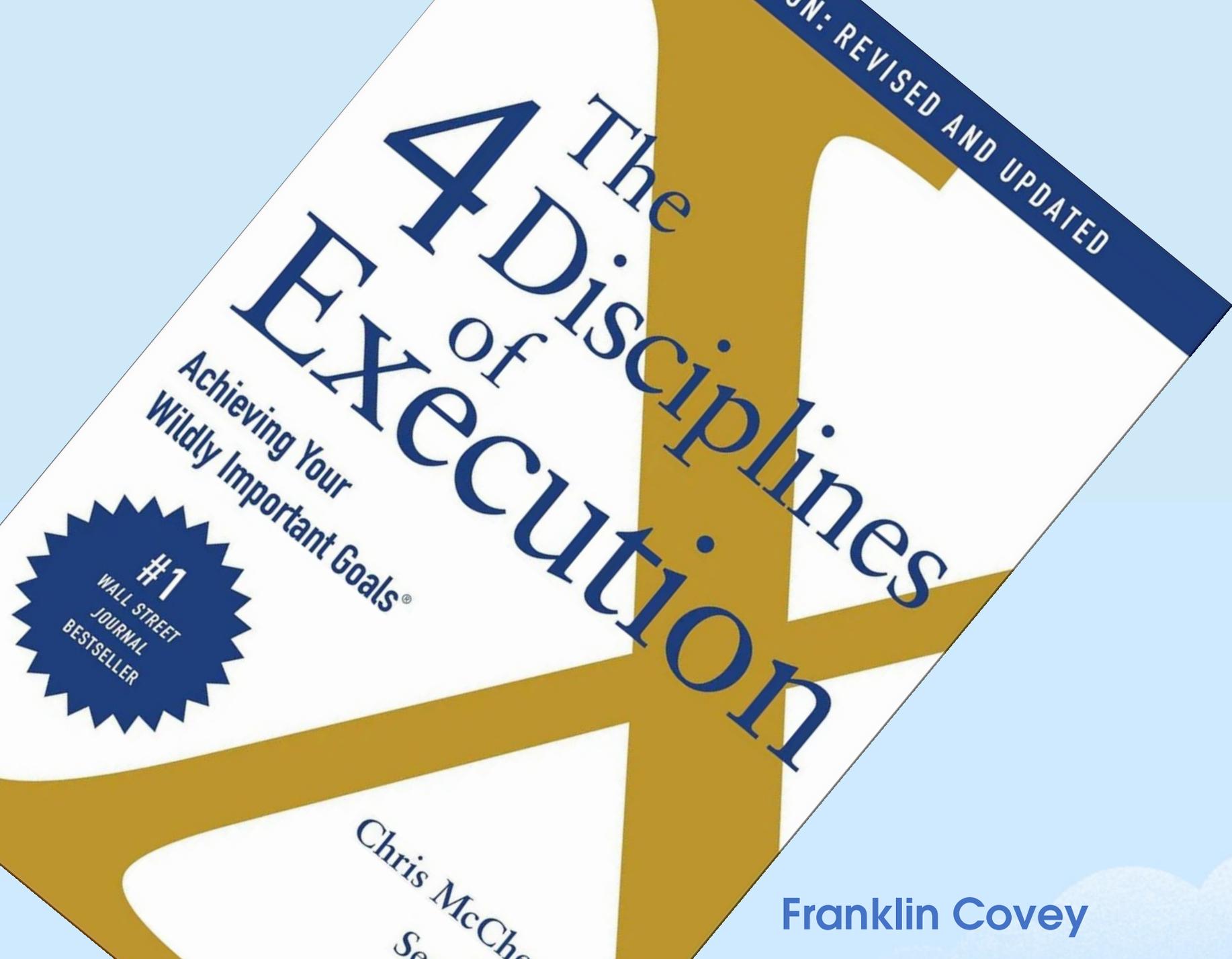
GerenciALL  
Toma el control

salesforce  
PARTNER

# Ejecutar como un PRO







# The 4 Disciplines of Execution

Achieving Your Wildly Important Goals®

#1 WALL STREET JOURNAL BESTSELLER

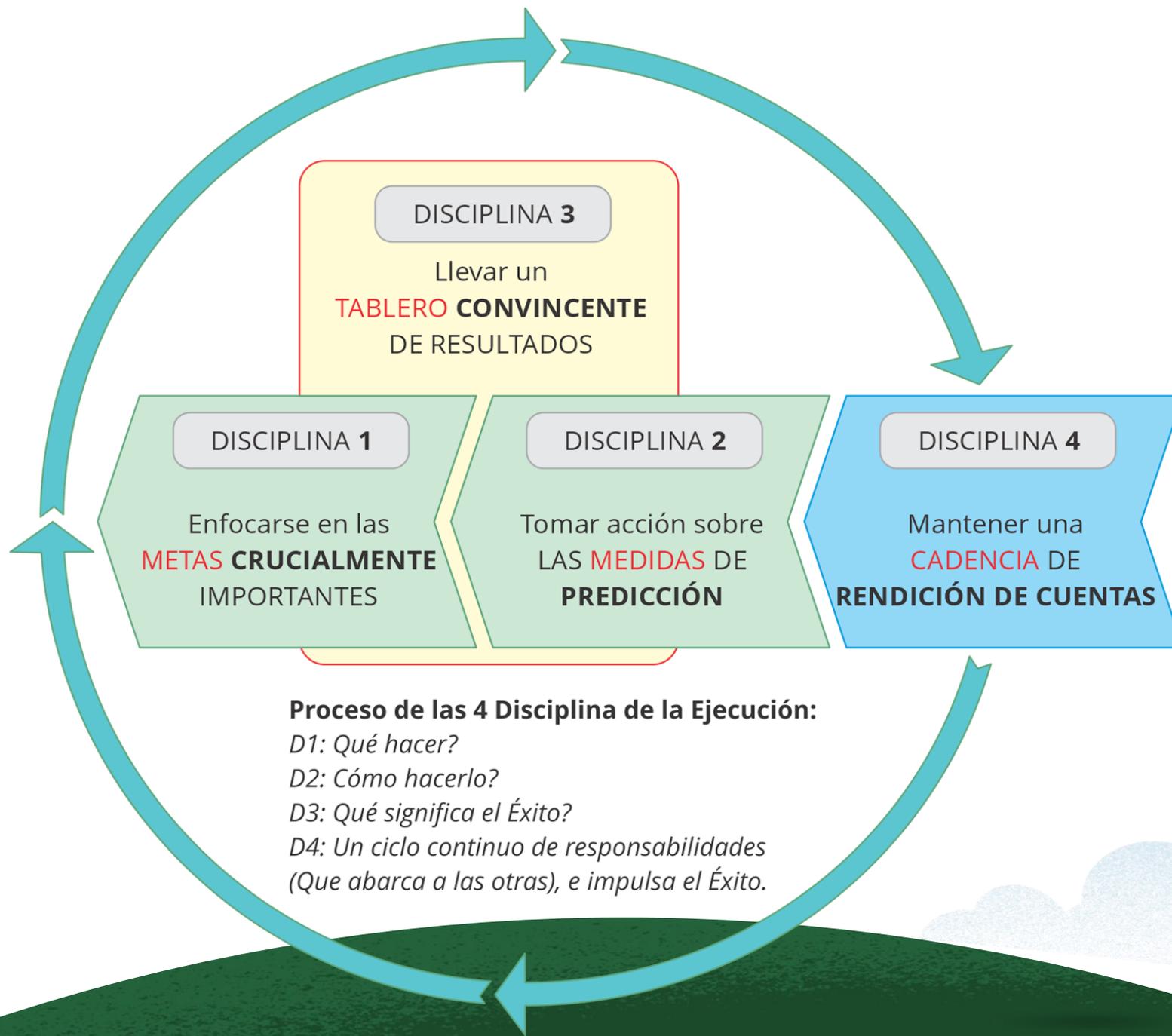
Chris McChesney  
Sean Covey

Franklin Covey

GerenciALL  
Toma el control

salesforce  
PARTNER





# CRM + EJECUCIÓN



# The funnel theory

Los funnels nos permiten mirar con exactitud la lógica estadística de nuestras ventas, y cuáles son los indicadores que debemos gestionar para lograr el mejor resultado final. Para esto hay 2 elementos fundamentales que deben funcionar de la mano:

- **Sistemática Comercial**
- **CRM**

## Marketing Funnel



- Social Media
- Lead Generation
- Email Marketing
- Campañas
- Plan de Fidelización

## Sales Funnel



- Ritmo Comercial
- Ejecución comercial
- Cotización y pipeline
- Seguimiento
- Cierre



## Diagnóstico sistémico

Diagnóstico completo de la sistemática comercial, para entender su proceso comercial y las oportunidades de mejora.

## Diseño estratégico

Implementación de una estrategia sencilla y de impacto inmediato que genere los resultados esperados por la compañía.



# METAS CRUCIALMENTE IMPORTANTES

VENTAS

ROI

ISAT

NPS (Net Promoter Score)



# METAS DE PREDICCIÓN COMERCIALES (Cantidad)

LEADS

LLAMADAS

VISITAS

OPORTUNIDADES

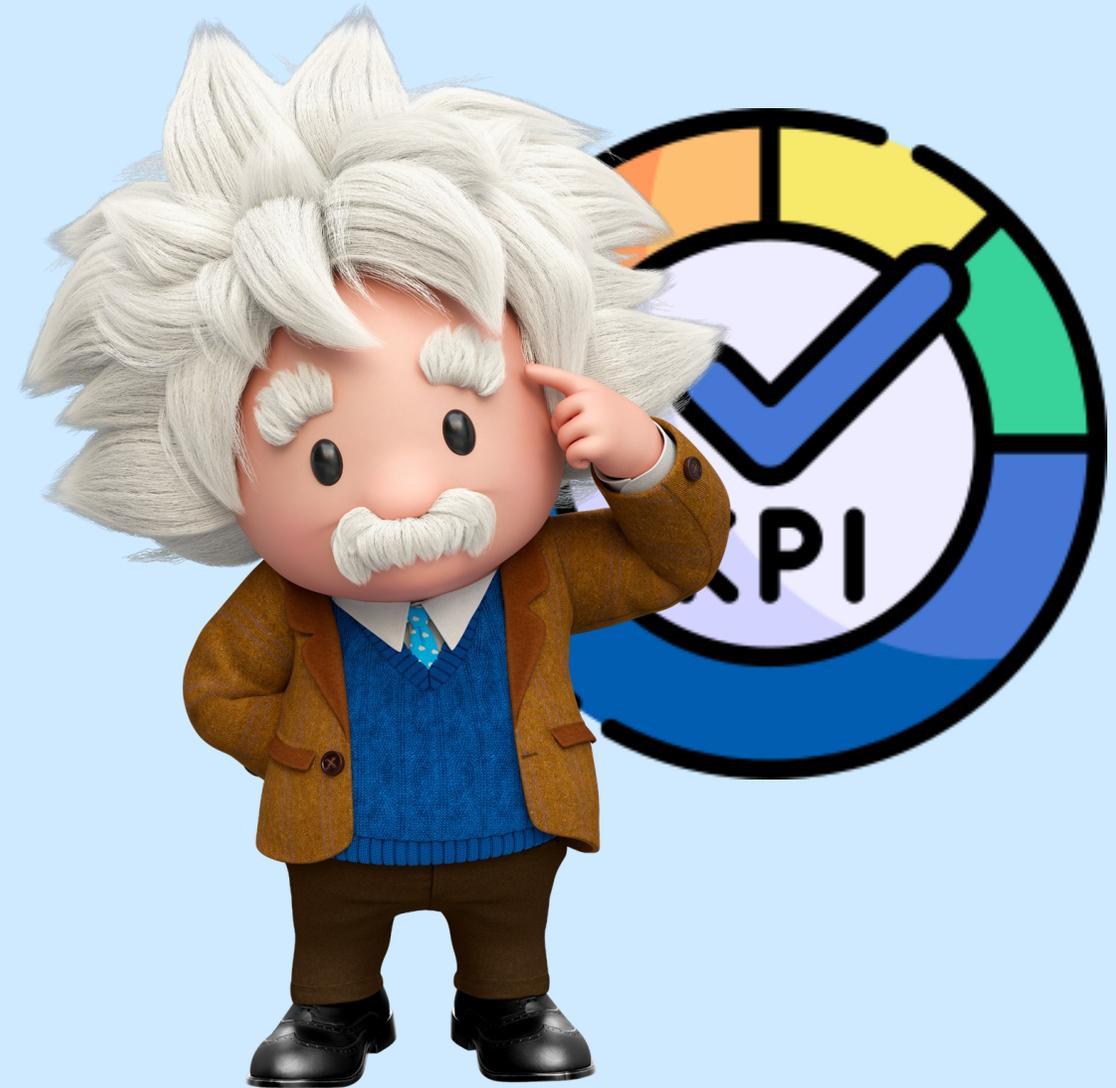


# METAS DE PREDICCIÓN COMERCIALES (Efectividad)

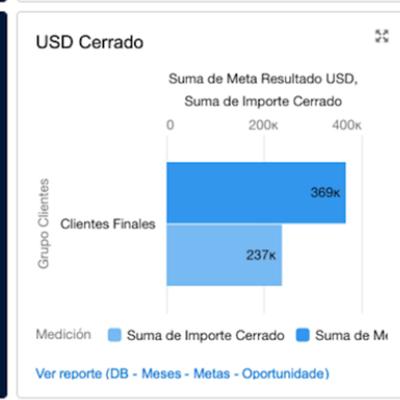
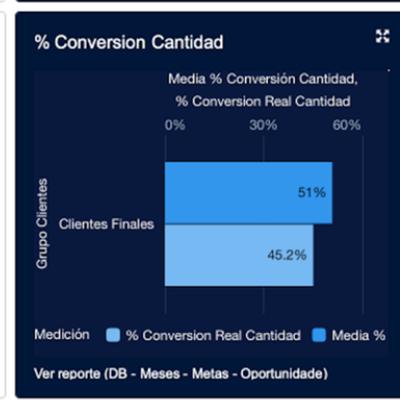
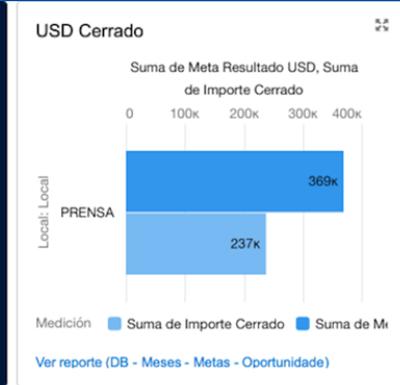
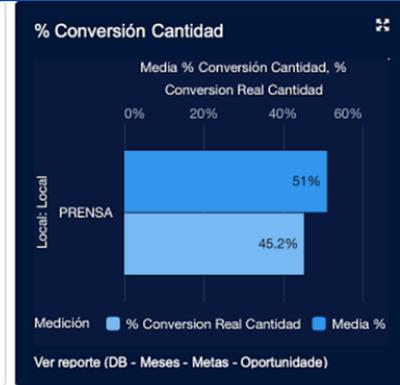
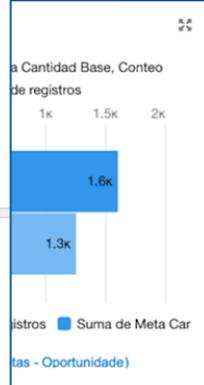
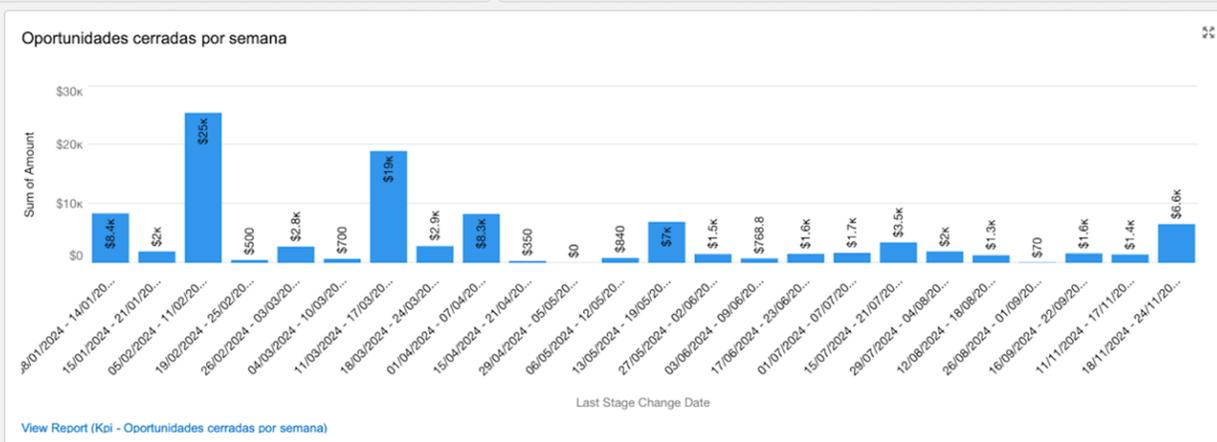
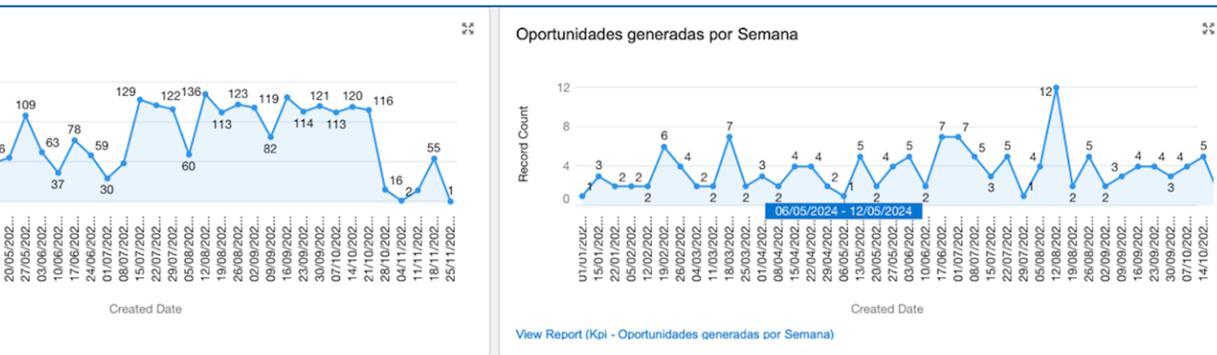
TASAS DE CONVERSIÓN

TASAS DE CIERRE

EDAD DE CICLOS



# TABLERO CONVINCENTE DE RESULTADOS



# CADENCIA DE RENDICIÓN DE CUENTAS

ACCIONABLES

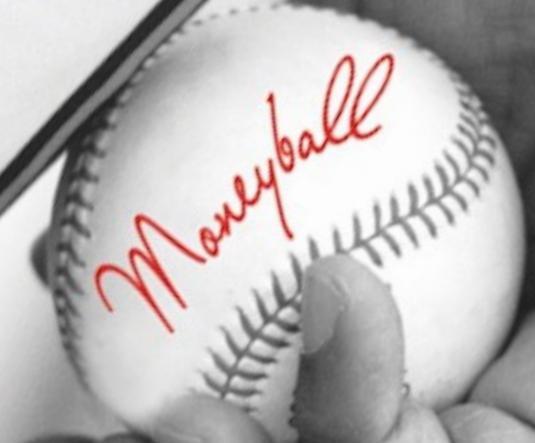
TAREAS Y RECORDATORIOS

ACTIVIDADES

SEGUIMIENTO



ORIGINAL BESTSELLER  
**MICHAEL LEWIS**



WITH A NEW AFTERWORD



# Algunos casos de éxito

“GerenciALL was a great partner. We achieved all the objectives of the implementation project. Also, We have continued collaborating with them to improve our system.”

— Dario Reaalado. President CESCH. Ecuador

“Antes de contar con Salesforce, nuestros procesos comerciales no estaban digitalizados, lo que dificultaba el seguimiento de oportunidades y la toma de decisiones con datos confiables y en tiempo real. Con Salesforce, hemos optimizado y digitalizado nuestros procesos, y ahora hacemos un seguimiento efectivo de cada oportunidad, lo que ha mejorado significativamente nuestra agilidad.”

— Coordinador de Marketing, empresa distribuidora insumos del sector de la salud

“Antes de Salesforce, el seguimiento de oportunidades era un desafío. Ahora, la planificación en el área comercial es mucho más productiva y podemos verificar los resultados con mayor facilidad, lo que ha mejorado nuestra eficiencia.”

— ejecutivo de VENTAS, EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL

de GerenciALL y las funcionalidades personalizadas que desarrollamos en Salesforce hemos logrado profesionalizar la gestión comercial, tener métricas claras de las actividades de palanca que nos están llevando a nuevos clientes”

— Presidente Ejecutivo Moyabaca, Ecuador

“Antes de implementar Salesforce, gestionar reportes y hacer seguimiento de oportunidades era un proceso manual y lento. Ahora, con Salesforce, hemos acelerado la creación de cotizaciones, y el análisis de datos es mucho más eficiente. Los resultados han sido increíbles, ya que podemos tomar decisiones más rápido y mejorar nuestra capacidad de respuesta comercial.”

— KAM, empresa proveedora importadora de materiales para el sector

“Antes de implementar Salesforce, carecíamos de visibilidad completa sobre el embudo de ventas, lo que dificultaba la gestión del desempeño de nuestro equipo. Ahora, Salesforce se ha convertido en una herramienta clave en toda nuestra organización, conectando no solo el área de ventas, sino toda la cadena de valor, lo que ha transformado nuestra forma de operar.”

— PRESIDENTE, EMPRESA DE LOGISTICA INTERNACIONAL

“Con Salesforce, hemos logrado mejorar significativamente la fidelización tanto de clientes finales como corporativos. La venta cruzada ha aumentado y, como resultado, los ingresos de la empresa han crecido notablemente.”

— CEO, empresa retail del sector automotriz

“Antes de usar Salesforce, llevar el control de las ofertas enviadas era complicado. Ahora, podemos hacer un seguimiento mucho más preciso de cada negocio, lo que ha mejorado nuestra eficiencia y nos permite enfocarnos en las oportunidades más importantes.”

— Servicio Técnico, Empresa de Instrumentación analítica avanzada

# Algunos casos de éxito

**Incremento del 15% OT**  
Empresa Mantenimiento Preventivo

**3X número de transacciones**  
Empresa del sector financiero

**1 Día Respuesta Requerimientos**  
Marca Automotriz Líder

**20% Reducción tiempo**  
Áreas Administrativas y repetitivas (cotizaciones)





# Q&A





## GRACIAS

Francisco Andrade Marin E6-24 y Eloy Alfaro

Edificio Carolina Milenium - Of. 1404

 (593) 2 500 1606 /  (593) 98 684 2440

info@gerenciall.com [www.gerenciall.com](http://www.gerenciall.com)

Quito - Ecuador

