

CÓMO UNA EMPRESA COMERCIAL DUPLICÓ SUS VENTAS EN 6 MESES CONTRATANDO AL GERENTE CORRECTO



La PyME de Javier, dedicada a distribución de productos, llevaba años **estancada en las mismas ventas**.

“**HE CONTRATADO VENEDORES QUE HABLAN BONITO, PERO AL FINAL NO ENTREGAN RESULTADOS.**”

¿Su problema real?

- Alta rotación comercial (nadie duraba más de 8 meses),
- Falta de procesos claros para vender,
- Y él, el CEO, metido en cada detalle para empujar las ventas.

"Yo cierro más que todo mi equipo junto... y no debería ser así."

Javier necesitaba un **gerente comercial con experiencia real**, no solo discursos.

Iniciamos un proceso de **headhunting estratégico**, entrevistando más de 20 candidatos, validando no solo su experiencia en ventas, sino su **capacidad para liderar y estructurar un equipo**.

En paralelo, diseñamos un **plan de 100 días** que incluía:

- ✓ Análisis del equipo actual y su potencial,
- ✓ Quick wins para recuperar clientes dormidos,
- ✓ Y objetivos claros de ventas para el primer trimestre.

El nuevo gerente llegó y en 3 semanas:

- Estructuró el pipeline de ventas,
- Estableció reuniones semanales de seguimiento con el equipo,
- Y reactivó cuentas que estaban olvidadas.

6 meses después...

- ✓ Ventas duplicadas,
- ✓ Rotación comercial reducida en un **40%**,
- ✓ Y Javier ahora dedica su tiempo a buscar nuevos mercados, no a perseguir cotizaciones.

"Siempre pensé que el problema era el mercado. Hoy sé que era el talento. Con el gerente correcto, todo cambió." –

CEO PyME comercial

👉 Quiero contratar con método y resultados