



El progreso es el destino.



Diego Mauricio Tellez Romero
Consultor Senior

Nuestros trabajos y resultados hablan por nosotros

A continuación presentamos a nuestros clientes y las distintas áreas de trabajo abordadas con cada uno de ellos

Cliente

Implementación



Call Center Nacional
CRM Salesforce
Desarrollo de procesos y funciones en tiendas



Capacitaciones en:
Ventas y retención de clientes para técnicos y promotores.
Trabajo en equipo, comunicación y liderazgo para jefes y mandos medios



Actualización de costos y políticas de precios
Implementación nueva estructura de compensación y ventas a nivel nacional
Coordinación equipos de ventas y conbranzas

Cliente

Implementación



Desarrollo del canal reventa Censo PDV a Nivel Nacional
Desarrollo de canal de ventas agro.
Implementación función Trademarketing



Capacitaciones en:
Ventas y Servicio al cliente
Desarrollo e implementación de protocolos de atención al cliente



Implementación de metas y seguimiento de ventas por tipo de sucursal
Capacitación en ventas y servicio al cliente

Cliente

Implementación



Capacitación en motivación, innovación, fijación de metas, inteligencia emocional y liderazgo



Capacitaciones al equipo de ventas de insumos para la agroindustria, ciclo de ventas e inteligencia emocional aplicada a las ventas



Digitalización de la gestión de ferias y eventos.
Desarrollo de estrategia Digital
Actualización de imagen de Marca

Nuestra experiencia y especialidades...

A continuación les presentamos nuestras áreas de acción

Ventas

Logramos incrementar sus ventas de forma inmediata



Servicio al cliente

Compita por calidad de servicio y no por precio



Marketing

Agregue valor a su marca, mientras logra sus metas de ventas mensuales.



Evaluación y desarrollo de estructura de compensación
Evaluación y desarrollo del ciclo de venta
Evaluación y desarrollo de pasos de la venta efectiva.
Desarrollo e implementación de estrategias comerciales
Ecommerce Vtex
CRM Salesforce Salescloud Edition

Evaluación y desarrollo de procesos que impactan en la calidad percibida del servicio.
Implementación de Niveles de Servicio entre equipos de trabajo.

Desarrollo de estrategias corporativas, de comunicación orientadas a la construcción de marca y logro de presupuestos de ingresos incluyendo medios digitales.

Capacitaciones

Capacitamos a su personal en contacto para generar compromiso, motivación y resultados para la empresa y sus clientes.



Cloud Commerce

Somos partners de Vtex para la implementación de tiendas digitales



CRM SALESFORCE

Tenemos la experiencia y casos de éxitos en la implementación de procesos y tecnología CRM



Realizamos un diagnóstico preciso de las necesidades de capacitación vigentes de sus equipos, para luego preparar un plan teórico / práctico a la medida de cada uno de ellos.

Le ayudamos a montar su tienda en línea B2B o B2C con integración a su ERP y a una pasarela de pago

Tenemos la experiencia y conocimientos para convertir sus procesos de ventas y de atención al cliente en su mejor ventaja competitiva.



También tuvimos el honor de trabajar con ...



- Refresh de marca
- Desarrollo de estrategia digital web y redes sociales
- Actualización de pilares estratégicos



- Cambio de Imagen de Marca
- Implementación de mejoras canales B2B y B2C
- Desarrollo de proceso de implementación de liquidaciones



- Capacitación fuerza de ventas manejo de Objeciones y Cierres efectivos .
- Desarrollo de la inteligencia emocional aplicada a ventas



- Capacitación en redes sociales y estrategias digitales .
- Apoyo en la selección de agencia digital .
- Motivación y ciclo de ventas efectivas



- Planificación estratégica para lechería, genética y agricultura.
- Desarrollo de objetivos estratégicos para búsqueda de financiamiento proyecto lechería.



- Capacitación en ciclo de ventas
- Capacitación en ventas al distribuidores y subdistribuidores
- Motivación, fijación y seguimiento de metas.



- Desarrollo de protocolos de atención al cliente
- Refresh de marca .
- Actualización de pilares estratégicos



- Taller al equipo gerencial
- Meditación Mindfulness
- Liderazgo , trabajo en equipo y comunicación orientada a resultados



- Taller de ventas
- Taller de Motivación y Servicio al Cliente



- Capacitación al personal en contacto con clientes en servicio al cliente y técnicas de ventas.



- Taller de Servicio al Cliente
- Taller de momentos de verdad en la Atención al Cliente



- Actualización de pilares estratégicos y manual de imagen de marca
- Desarrollo de plan de capacitación en atención al cliente



- Implementación de remuneración variable en fuerza de ventas.



- Taller de Servicio al Cliente y motivación hacia el cambio e implementación de nuevas tecnologías.



- Complemento SRL desarrollo de plan comercial para la gestión 2018 - 2019



- Desarrollo de Kpis para pago de comisiones
- Implementación de contadores de ingreso a tiendas.
- Talleres de ventas y servicio al cliente a nivel nacional.



- Taller de ventas para equipos de ventas
- Implementación de DashBoards para seguimiento de metas diarias.



- Taller de ventas de productos de lujo
- Implementación de DashBoards para seguimiento de metas diarias.



- Capacitación al personal en contacto con clientes en servicio al cliente y técnicas de ventas.



- Taller de Servicio al Cliente
- Taller de ventas



- Actualización de pilares estratégicos y manual de imagen de marca
- Desarrollo de estrategia de rentabilización de unidades de negocios



- Taller para mejora en liderazgo, atención al cliente y ventas del responsables de sala.



- Implementación de DashBoards para seguimiento diario de metas de ventas.



- Desarrollo de manuales de funciones y procedimientos para estructura de trabajo virtual.



- Lanzamiento de franquicia en Bolivia
- Desarrollo de plan de medios para lanzamiento



- Desarrollo de equipo de Marketing y Comunicación.
- Coordinación campaña para captación de fondos



- Desarrollo de campaña de venta de abonos 2019 -2020



- Gestión de evaluación para liquidación y cierre del canal.



- Gerencia de Marketing y Comunicación Estratégica
- Gestión de marca en redes Sociales



- Gestión de marca en redes sociales



- Optimización digitalización de gestión comercial



- Desarrollo de Imagen de Marca y estrategia de presentación de academia de capacitación en línea.



- Desarrollo de manuales de funciones y procedimientos para estructura de trabajo virtual.



- Desarrollo de podcast con contenido para personal de ventas.
- Co presentado con Alexia Viruez [alexiaviruezpictor](https://www.linkedin.com/company/alexiaviruezpictor)



- Desarrollo de reclutamiento y selección del equipo de Wireframing , UX y UI para el desarrollo de la App.



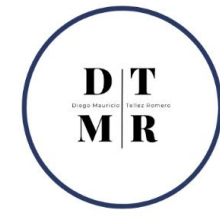
- Desarrollo de estrategia comercial 2021 al 2025
- Desarrollo de estructura comercial
- Heathunting de Gerencia General y de Gerencia de RRHH



- Desarrollo de gestión comercial para venta de semillas de sorgo y maíz para el mercado boliviano.
- Actualización de imagen de marca.



- Capacitación de fuerza de ventas para orientación a resultados por campaña.
- Desarrollo e implementación de sistema de seguimiento semanal de metas.



- Creación de importadora de equipos con Inteligencia Artificial para la representación en Bolivia de equipos Realsee para la creación de tours 3D.



- Implementación de estrategias de venta para la comercialización efectiva de casas y departamentos en proyectos Jardines del Norte VI y VII



- Rentabilización de talleres de servicio posventa a través de la implementación de mejoras en la calidad percibida del cliente.



- Director de la empresa desde la creación del centro médico para la implementación de una nueva clínica en Santa Cruz de la Sierra y la implementación de un resonador GE 3 Tesla

También tuvimos el honor de compartir experiencias y conocimientos como docente en ...

POS GRADO UPSA



Gestión Comercial
Estrategia Comercial
Planificación Estratégica

POS GRADO UPDS



CRM

POS GRADO NUR



Gestión Comercial
CRM
Plan de Marketing

UAGRM



Gestión Comercial
CRM

POS GRADO UNIVALLE



Gestión Comercial
CRM
Plan de Marketing

POS GRADO SIMÓN BOLÍVAR



Gestión Comercial
CRM

Trabajos como dependiente ...

Entel Chile



Product Manager ENTEL
INTERNET
1996 - 1998

Cotas RL



Jefe de Marketing
Jefe de Cuidado de Clientes
Innovación Comercial
1998 - 2016

Grupo Sion



Gerente de Marketing y
Comunicación Estratégica
2018 - 2019

Presidente del Directorio



2019 - 2020

"La creatividad sin estrategia es irrelevante y la estrategia sin creatividad es invisible"



Formación del consultor

- Ing. Comercial
Universidad Gabriela Mistral Santiago Chile
- Licenciado en Administración de Empresas.
Universidad Gabriela Mistral Santiago Chile
- Licenciado en Ciencias de la Economía
Universidad Gabriela Mistral, Santiago Chile
- Experto en Gerencia de Marketing
Alfa Escuela Española, Santa Cruz Bolivia



diegotellez@flow.com.bo



(591) 77654300



@diegomtellezr



diegotellezromero