



Tu Partner
Estratégico de Ventas



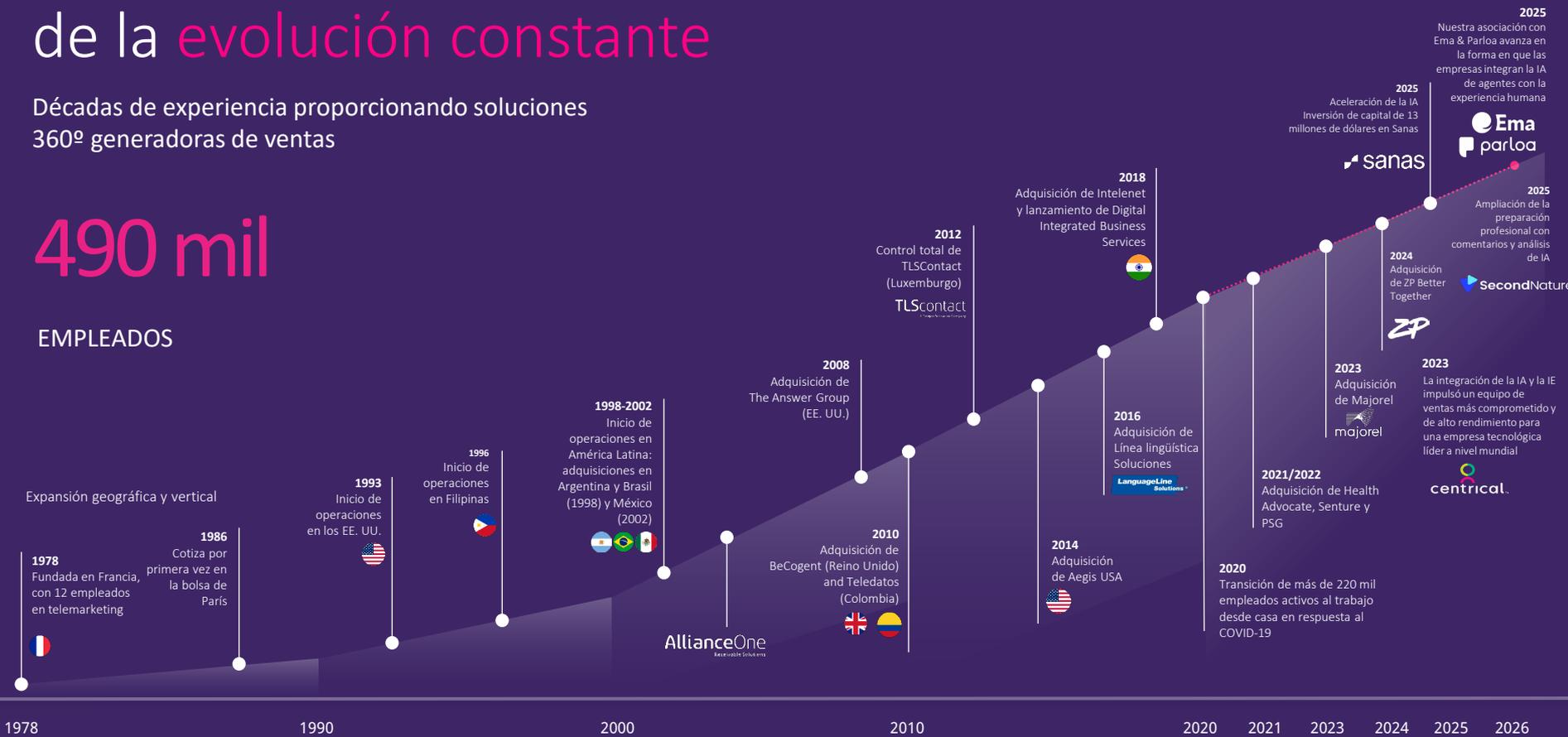


Liderando el camino a través de la **evolución constante**

Décadas de experiencia proporcionando soluciones
360º generadoras de ventas

490 mil

EMPLEADOS

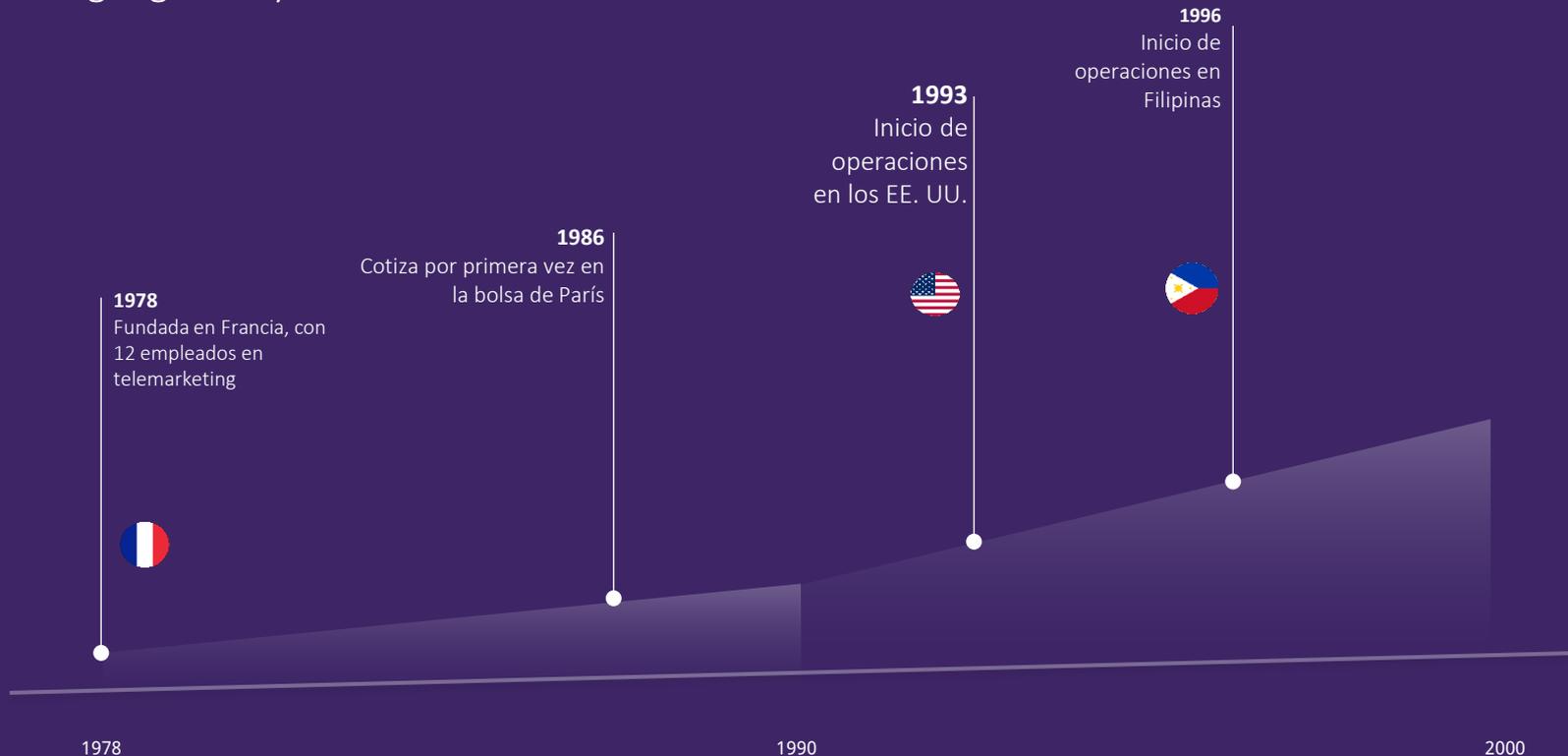


1978 1990 2000 2010 2020 2021 2023 2024 2025 2026



El comienzo...

Expansión geográfica y vertical



Tendencias de B2B RevOps como Servicio y Aumento del Outsourcing

El auge de la IA y la automatización

Desde resúmenes, cualificación de leads con IA, priorización de libros, alcance automatizado, análisis predictivo hasta el entrenador de ventas de IA y la preparación de presentaciones.

Dominio de estrategias de ventas basadas en datos

Análisis de comportamiento del cliente, tendencias de mercado, competencia, sentimiento del producto y rendimiento de ventas para impulsar estrategias hiper-personalizadas.

Creciente demanda de ventas y marketing integrados

Impacto social y de influencers, marketing de productos y funcional en webinars, compromiso con la marca, interacción con los clientes, activos de marketing de IA para generar leads de mayor calidad.



Omnicomunicación en lugar de omnicanalidad

Ciclos de ventas utilizando vídeo, voz, correo electrónico, chat y colaboración compartida en un único ciclo de ventas para impulsar interacción y confianza en el ciclo de ventas.

Importancia en la seguridad de datos y el cumplimiento

Con el aumento de las regulaciones de privacidad y las crecientes amenazas cibernéticas, el cumplimiento normativo de datos y las operaciones de seguridad se vuelven factores críticos al decidir externalizar servicios.

Creciente importancia de la capacitación de ventas

Herramientas, recursos, formación y tecnologías basadas en IA que impulsen la venta consultiva, aceleren la incorporación y mejoren la alineación entre equipos internos y subcontratados son fundamentales para aumentar la eficacia de las ventas.

+47

Años en outsourcing
de ventas



Trabajando con las principales marcas
mundiales

+100

Clientes a nivel mundial
en 12 industrias



\$10B +



Recursos que impactan la
facturación gestionada



^10%

Aumento de la tasa de
conversión

100+

Herramientas de IA y análisis para mejorar y optimizar el
rendimiento de las ventas



Aumento de la
productividad comercial

122%



Crecimiento de pipeline

220%



Los Cinco Pilares del Rendimiento Sostenible

Excelencia en Ventas Operativas

Basado en ritmo operativo, alineación de objetivos y crecimiento profesional global, con enfoque en la excelencia.

Agilidad y Ejecución

Potenciado por colaboración global, innovación ágil y liderazgo experto.

Basado en hallazgos de datos e impulsado por la transformación tecnológica



Generando Resultados

Guiados por los datos, la transparencia y el enfoque en la adaptación, celebrando el éxito y aprendiendo de los fracasos.

Excelencia en el Talento

Basado en la cultura, alto compromiso y el desarrollo duradero del talento que maximice la permanencia.

Cultura y Liderazgo

Impulsado por la estrategia, basado en instalaciones de clase mundial, liderazgo sólido y alianzas genuinas.

Lo que nos diferencia

Estructuración de crecimiento

Equipos de alto rendimiento

Potencia en acción

Asentando las bases



Maximizar el ROI en el **centro** de nuestras soluciones

Garantizamos el cumplimiento de los objetivos de ventas adaptando las soluciones a los problemas de tus clientes.



Partners: End-to-End



1.000+

Usuarios Totales GTM

14.000+

Horas de Venta Ahorradas

Q1 Impacto
de Negocio



iGracias!
