

4 claves para lograr el éxito en ventas

Cuatro hallazgos clave que sirven de guía para las organizaciones que quieren alcanzar el éxito en ventas:

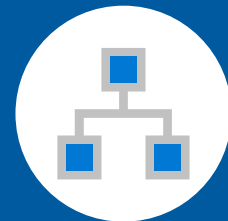
Construir y fortalecer las relaciones con los clientes potenciales clave

Más del 75 % de quienes logran sus objetivos de ingresos también dicen que en su organización las ventas y el marketing están bien alineados.



Comprometerse con todo el comité de compras

Más del 80 % de los encuestados que afirman crear eficazmente estas relaciones también afirman ser eficaces logrando los objetivos de ventas.



Todo es cuestión de ajustar la escala

Más del 70 % de los encuestados dijeron que implementar eficazmente este proceso de ajuste en la escala se traduce en el cumplimiento de sus objetivos de ingresos.



La multiplataforma es la clave

Casi el 80 % de las organizaciones exitosas afirman que las funciones de sus herramientas de ventas actuales son la clave para que su equipo de ventas logre sus objetivos de ingresos.



“ Los departamentos de ventas siempre pueden generar más ventas y hacer que estas sean más eficaces, construir sobre las relaciones actuales y establecer nuevas relaciones. ”

— Director de Ventas 