

A quien corresponda:

Por medio de la presente me permito compartir nuestra experiencia con la firma London Consulting Group, con quienes se llevó a cabo el proyecto "IMPULSO" enfocado al desarrollo del Modelo Comercial de Fidex.

Hombro a hombro en conjunto con nuestro personal y el personal de LCG se diseñó e implementó el Modelo Comercial enfocado a clientes corporativos, así como el Modelo de Reclutamiento y Selección de Asociados Comerciales. Algunos de los principales procesos desarrollados son:

GENERALES

- Análisis FODA de la organización como base para la definición de la estrategia comercial.
- Análisis de Voz del cliente para entender las preferencias de los mismos
- Diseño de macro-estructura organizacional

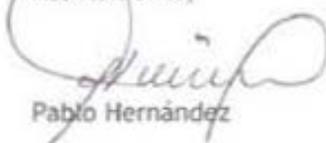
MODELO COMERCIAL

- Definición de estructura comercial y perfiles de puesto.
- Desarrollo del modelo de presupuesto y objetivos comerciales.
- Diseño del modelo de Prospección de nuevos clientes.
- Desarrollo del modelo de Administración de Prospectos basado en la implementación de un CRM para asegurar el adecuado seguimiento a los clientes.
- Diseño e implementación de los indicadores de comerciales.
- Diseño e implementación del modelo de remuneración de asociados comerciales.
- Diseño del modelo de reclutamiento y selección de asociados comerciales

El desarrollo y continuidad de este proyecto representa una de las principales iniciativas estratégicas de la organización y es de gran relevancia para el cumplimiento de nuestra visión.

De acuerdo a lo antes descrito, me permito recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa profesional, comprometida con los resultados que ayuda a las empresas a obtener más de su negocio.

Atentamente,



Pablo Hernández
Director General



Gabriel Rico
Socio Director