



MONTERREY BREAKER S.A. DE C.V.

**Departamento de Ventas**

# ¿Qué hacemos en nuestro día a día?

## **1. Planificación y Organización:**

- Revisión de objetivos.
- Organización de la agenda.
- Revisión de leads.

## **2. Prospección y Captación de Clientes:**

- Búsqueda de nuevos clientes.
- Llamadas en frío o correos electrónicos de prospección.
- Networking.

## **3. Interacción con Clientes (Actuales y Potenciales):**

- Presentación de productos/servicios, Negociación, Seguimiento.
- Atención y resolución de dudas.





# ¿Qué hacemos en nuestro día a día?

## **4. Gestión y Análisis:**

Actualización del CRM, Análisis de métricas de ventas,  
Elaboración de cotizaciones y propuestas, Informes.

## **5. Desarrollo Profesional:**

Formación continua.  
Reuniones de equipo.

# Herramientas



- Comunicación y mensajería para atención directa y Personalizada.
- Comunicación profesional, organizada y documentada con clientes.
- ERP para gestión cotizaciones, ventas y CRM.
- SiePortal Siemens para precio, tiempos de entrega y fichas técnicas.

