

Organizar y liderar equipos de ventas

Liderar equipos de ventas con éxito.

FEBRERO 2025

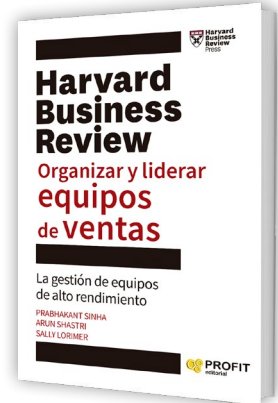
Gestionar las ventas de una organización de manera eficaz es clave para la generación de ingresos, la satisfacción del cliente y los resultados empresariales. Sin embargo, cada vez es más difícil equilibrar el éxito actual con el impulso de la transformación digital de las ventas que posicionará a tu equipo para el futuro.

Esta publicación de Harvard Business Review proporciona ideas prácticas y ejemplos de muchos sectores de todo el mundo. *Organizar y liderar equipos de ventas* incluye los recursos que necesitas para crear valor para tu empresa, tus clientes y tus equipos de ventas. El libro cubre los fundamentos que todo director de ventas necesita saber y explora los temas más desafiantes de hoy en día en torno al aspecto digital: Aportar valor a clientes informados y autosuficientes mientras se gestiona el negocio. / Contratar, desarrollar y retener a los mejores talentos. / Gestionar las ventas en el mundo remoto y multicanal. / Navegar por el cambio con una mejora continua. / Construir la próxima generación de centros de información de ventas.

A los vendedores se les confía el activo más valioso de una empresa: las relaciones con sus clientes. Para los compradores, el vendedor es la empresa. Y como director de ventas, o cualquier líder de una organización de ventas, tú también eres la cara de la empresa, tanto para tu equipo de ventas como para los clientes. Tú conectas la empresa con aquellos a quienes sirves, tendiendo un puente entre la estrategia y la ejecución. Una gestión de ventas eficaz contribuye directamente a la generación de ingresos, la satisfacción del cliente y el éxito general de la empresa.

NOVEDAD
MARKETING Y VENTAS

ISBN: 9788410235458
Encuadernación: Rústica
Formato: 15,3 x 23 cm
Págs: 362
Papel: FSC
Categoría: B
Derechos: M
PVP: 28.70 € | 29.85 €
IBIC: KJS / KJMB
Palabras clave: **gestión, ventas, equipos de ventas, gestión comercial**



Autores:

Prabhakant Sinha es fundador y copresidente de ZS Associates, líder mundial en consultoría de ventas y marketing, externalización, software y tecnología. Ha sido profesor asociado de Marketing en Kellogg School of Management de la Northwest University.

Arun Shastri es doctor por Kellogg School of Management de la Northwestern University, donde también imparte formación. Colaborador de diversas publicaciones de prestigio mundial como *Forbes*, *Harvard Business Review*, e *Information Week* entre otras. Presentador del podcast «Reinventing Customer Experience», en el que debaten estrategias para ofrecer experiencias personalizadas y atraer a los clientes mediante el uso de la tecnología.

Sally Lorimer es MBA por Kellogg School of Management de la Northwestern University y BBA por Ross School of Business de la Michigan University. Actualmente es consultora especializada en la implementación de mejoras en el área de ventas.

Redes sociales:

Instagram: (@harvard_business_review) **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/harvard-business-review>

Twitter: https://twitter.com/hbr_es

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Cómo gestionar las ventas de una organización de manera eficaz.
- Contiene ejemplos prácticos de muchos sectores de todo el mundo para proporcionarte los recursos que necesitas para crear valor para tu empresa, tus clientes y tus equipos de ventas.
- El libro contiene todos los fundamentos que todo director de ventas necesita saber incluido el mundo digital.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados:

