



SALES LINK

UNIMOS EMPRESAS. IMPULSAMOS VENTAS

Convertimos desafíos comerciales en crecimiento medible

Estrategia • Inteligencia • Formación • Ejecución

El Problema

Ventas Estancadas

Dificultad para generar crecimiento sostenido.

Baja Productividad

Equipos comerciales dedican demasiado tiempo a tareas operativas.

Decisiones sin Datos

Información dispersa y poca inteligencia para priorizar oportunidades.

Cartera Subutilizada

Clientes existentes sin estrategias de desarrollo, segmentación o cross-selling.

Costos Comerciales Rígidos

Estructuras difíciles de escalar según la demanda.

Transformación Comercial para Empresas Líderes

Sales Link opera como socio estratégico de la dirección comercial, aportando metodología, tecnología y talento especializado para elevar el rendimiento de los equipos de ventas en cada etapa del ciclo comercial.

Diagnóstico Integral

Evalúamos la situación interna y externa de los equipos comerciales: estructura, procesos, competencias, herramientas y posicionamiento competitivo. El diagnóstico es la base de toda intervención efectiva.

Optimización de Procesos

Mejoramos la eficiencia operativa y las competencias individuales y colectivas para aumentar la productividad comercial. Eliminamos fricciones, automatizamos tareas repetitivas y alineamos métricas con objetivos de negocio.

Expansión de Oportunidades

Ampliamos canales de venta, diversificamos la cartera de clientes y extendemos el alcance de mercado mediante estrategias de segmentación avanzada y desarrollo de nuevos territorios comerciales.

Marco Estratégico

Los Tres Ejes de Sales Link

Nuestra propuesta de valor se articula entorno a tres pilares complementarios que cubren el ciclo completo de la excelencia comercial: capacitar a las personas, inteligenciar las decisiones y operar con eficiencia.

01 • Formación Comercial

Programas de alto impacto para directivos, mandos intermedios y equipos de ventas. Metodologías actualizadas con inteligencia artificial y enfoque en resultados medibles.

02 • Inteligencia Comercial

Consulting avanzado para la toma de decisiones estratégicas. Diagnóstico 360°, análisis de mercado, segmentación y personalización con IA aplicada al negocio.

03 • Outsourcing Comercial

Incorporación de equipos y funciones comerciales especializadas al flujo operativo del cliente. Escalabilidad, reducción de costes y alineación total con los objetivos de la organización.

Formación Comercial

Diseñamos e impartimos programas formativos orientados a transformar la capacidad de venta de las organizaciones, integrando las últimas metodologías con herramientas de inteligencia artificial aplicada al entorno comercial.

1

Gerencia Comercial con Inteligencia Artificial

Programa ejecutivo para directores y gerentes comerciales. Integración de IA en la planificación, gestión de equipos y toma de decisiones estratégicas.

2

Ventas Consultivas y Cierre de Negocios B2B

Metodología de venta consultiva aplicada a ciclos de venta complejos. Técnicas avanzadas de negociación, gestión de objeciones y cierre en entornos B2B de alta exigencia.

3

Escuela de Ventas

Itinerario formativo estructurado para equipos comerciales de todos los niveles. Desde fundamentos hasta especialización, con evaluación continua y certificación.

4

IA Generativa en la Productividad Comercial

Aplicación práctica de herramientas de IA generativa para la creación de propuestas, análisis de clientes, personalización de comunicaciones y optimización del tiempo comercial.

5

Automatización de Flujos y Dominio del CRM

Formación técnica y estratégica en automatización de procesos comerciales y gestión avanzada de CRM para maximizar la eficiencia del equipo de ventas.

Inteligencia Comercial

Aportamos capacidad analítica y estratégica de primer nivel para que la dirección tome decisiones fundamentadas en datos, con visión de mercado y ventaja competitiva sostenible.



Estrategia Comercial 360°

Diagnóstico exhaustivo de la situación comercial actual y diseño del Plan Comercial estratégico. Identificación de brechas, prioridades y hoja de ruta de implementación.



Clusterización, Microsegmentación e Hiperpersonalización

Segmentación avanzada de la base de clientes para diseñar propuestas de valor diferenciadas y estrategias de comunicación hiperpersonalizadas que maximizan la conversión.



Análisis de Sentimiento del Consumidor con IA

Procesamiento de datos cualitativos y cuantitativos para comprender percepciones, motivaciones y comportamientos del cliente mediante modelos de inteligencia artificial.



Análisis de Mercados, Benchmark y Marketing con IA

Inteligencia competitiva, análisis de tendencias de mercado y diseño de estrategias de marketing basadas en datos con el apoyo de herramientas de IA de última generación.

Outsourcing Comercial

Sales Link integra en la estructura operativa del cliente como una extensión natural de su equipo comercial, aportando expertise, recursos y tecnología sin los costes fijos asociados a la contratación directa.

Beneficios Generales

Reducción de Gastos Operativos

Transformación de costos fijos en variables.
Acceso a capacidad comercial de alto nivel sin la carga estructural de una plantilla propia.

Escalabilidad de Recursos

Capacidad de ajustar el volumen de recursos comerciales en función de la estacionalidad, campañas o fases de crecimiento del negocio.

Integración Operativa

Incorporación al Flujo Operativo

El equipo de Sales Link opera bajo los procesos, herramientas y cultura de la organización cliente, garantizando coherencia y continuidad en la ejecución comercial.

Alineación de Objetivos

Definición conjunta de KPIs, metas y criterios de éxito. Nuestro rendimiento se mide con los mismos indicadores que el equipo interno del cliente.

Próximos Pasos

Iniciamos la colaboración con un proceso estructurado en tres fases que garantiza una propuesta ajustada a la realidad y los objetivos específicos de su organización.

1

01 · Reunión de Diagnóstico Inicial

Sesión ejecutiva para comprender en profundidad la situación comercial actual, los retos estratégicos y los objetivos de crecimiento de la organización.

2

02 · Propuesta Personalizada

Diseño de una propuesta de intervención a medida, con alcance, metodología, equipo, cronograma e inversión adaptados a las necesidades específicas identificadas.

3

03 · Implementación y Seguimiento

Puesta en marcha del plan acordado con seguimiento continuo, reporting periódico y ajustes dinámicos para garantizar el logro de los resultados comprometidos.

“El objetivo no es vender más por vender más. Es contruir una operación comercial más rentable, predecible y escalable”

El motor estratégico detrás de Sales Link

Paolo Carpio
CEO Sales Link



Impacto y Habilidades

- Más de 10 años de experiencia escalando equipos comerciales, optimizando operaciones B2B y liderando estrategias.
- Gerencia de equipos comerciales multidisciplinarios y con varias líneas de negocio
- Diseño y ejecución de programas corporativos en ventas consultivas e IA aplicada a operaciones comerciales.

Formación Académica

- Diplomado en Gerencia Comercial con IA, U de Cataluña
- Máster en Marketing y Dirección Comercial, EUDE Business School
- Máster en Marketing Digital, Universidad EUDE

