

GerenciALL
LATAM

CLIENT CENTRIC PARTNER

**Digitally-Empowered
Success-Driven**



Somos expertos en procesos comerciales y experiencia del cliente, fusionado ambos en un enfoque **integral y estratégico**.

Nuestra misión es diseñar actividades medibles y altamente efectivas que impacten directamente los resultados de tu negocio.

Implementamos tecnología de primer nivel y plataformas líderes del mercado mundial para sistematizar y optimizar procesos, garantizando eficiencia, escalabilidad y mejores experiencias. Nuestro equipo trabaja de forma cercana con cada cliente para entender sus necesidades y ofrecer soluciones boutique que impulsan el crecimiento y elevan la satisfacción del cliente.

Our Industry Focus



AUTOMOTRIZ

Uno de los principales retos en el sector automotriz es la falta de personalización y eficiencia en ventas. En GerenciALL, ayudamos a definir procesos claros y medibles, apalancados en **CRM**, para centralizar la información del cliente, automatizar tareas y alinear las actividades comerciales con los objetivos estratégicos. Resultado: más conversión, retención y una mejor experiencia del cliente.

RETAIL

En el retail, uno de los mayores retos es la baja conversión debido a la falta de técnicas efectivas de venta. En GerenciALL abordamos este desafío con programas de capacitación continua, implementación de **CRM** y métricas claras que permiten mejorar el desempeño del equipo, optimizar el proceso comercial y aumentar la tasa de cierre.

EDUCACIÓN

En el sector educativo, potenciar el proceso de admisiones requiere digitalización y automatización. En GerenciALL integramos CRM y sistemas de gestión estudiantil (SIS) para centralizar la información, mejorar el seguimiento y ofrecer una vista 360 del alumno. Esto permite una atención más personalizada, eficiencia operativa y decisiones más estratégicas.

BANCA Y SEGUROS

En el sector financiero, la fragmentación de datos limita la personalización y la toma de decisiones. Con Salesforce, en GerenciALL unificamos la información del cliente, automatizamos procesos y estandarizamos operaciones, permitiendo una gestión más eficiente, estrategias ajustables en tiempo real y una experiencia personalizada que impulsa el crecimiento comercial.

INMOBILIARIA

En el sector inmobiliario, la gestión ineficiente de leads y propiedades genera pérdidas y baja conversión. En GerenciALL implementamos CRM y métricas clave para centralizar la información, optimizar el seguimiento y ajustar estrategias en tiempo real. El resultado: mayor eficiencia operativa y más cierres efectivos.

OTRAS INDUSTRIAS

Todas las industrias necesitan sistematización comercial, foco en la experiencia del cliente y tecnología avanzada para crecer. En GerenciALL combinamos procesos estandarizados, atención personalizada y herramientas como CRM para optimizar ventas, automatizar tareas y fortalecer la fidelidad del cliente a largo plazo.

NUESTROS SERVICIOS



CONSULTORÍA

Gestión del Cambio +

Sistemática Comercial +

Experiencia del Cliente +

Planeación Estratégica +

Seguimiento Estratégico +

Outsourcing Redes Sociales +

Outsourcing Gestión de Funnels +

TECNOLOGÍA

+ CRM Comercial

+ CRM Servicio al Cliente

+ CRM Marketing

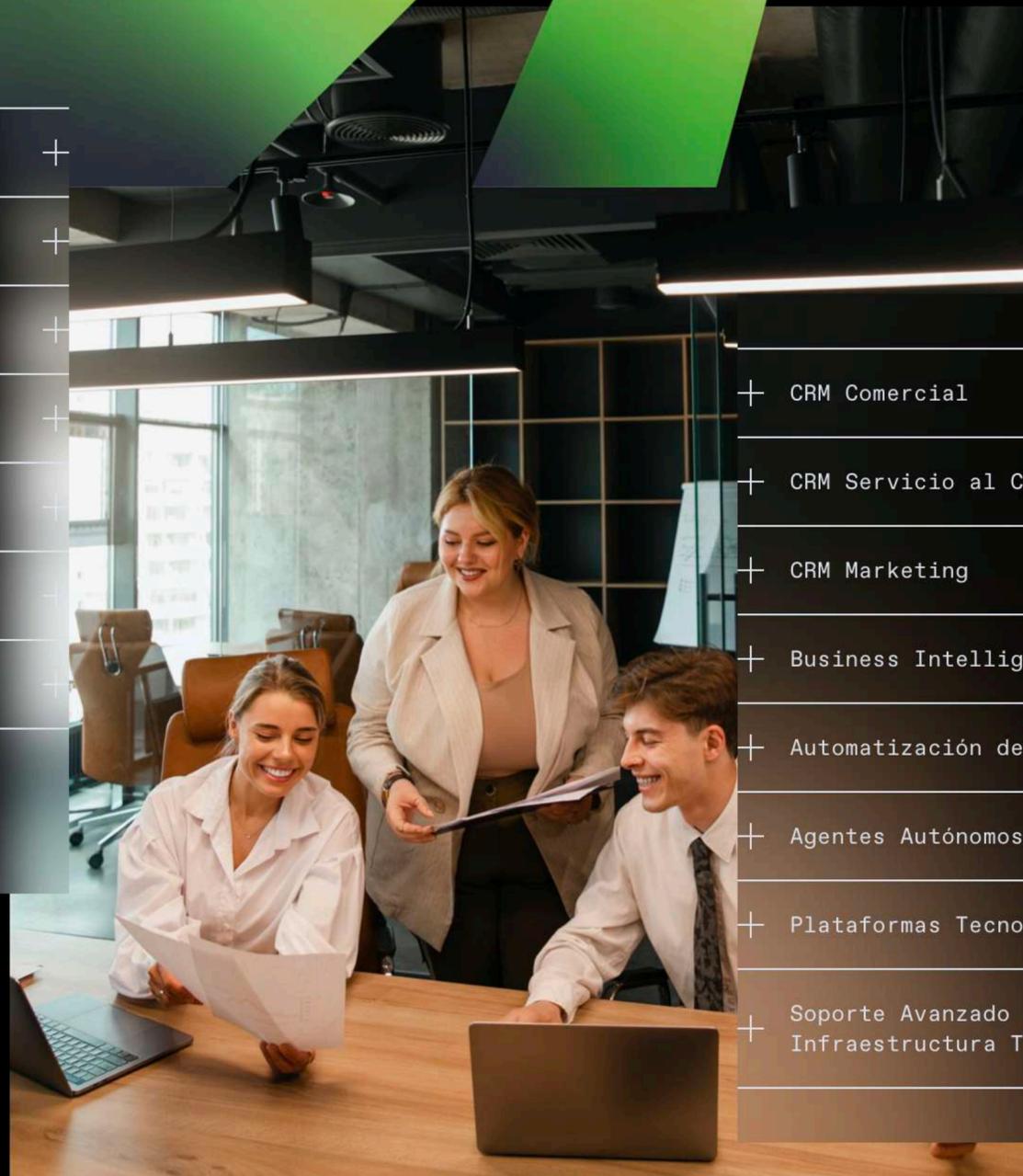
+ Business Intelligence

+ Automatización de Procesos con IA

+ Agentes Autónomos con IA

+ Plataformas Tecnológicas a Medida

+ Soporte Avanzado en Gestión de Infraestructura Tecnológica





Tech we use

 Claris FileMaker



 docuSign

 **make**
formerly Integromat

 scriptcase

 Power BI

 n8n

 HubSpot

 tableau

 zapier

 Zoho
CRM

Our Partnerships

 Claris Partner

 **Pro
Efficiency**
BUSINESS CONSULTING

 FOCUSS
STRATEGY

 salesforce
PARTNER

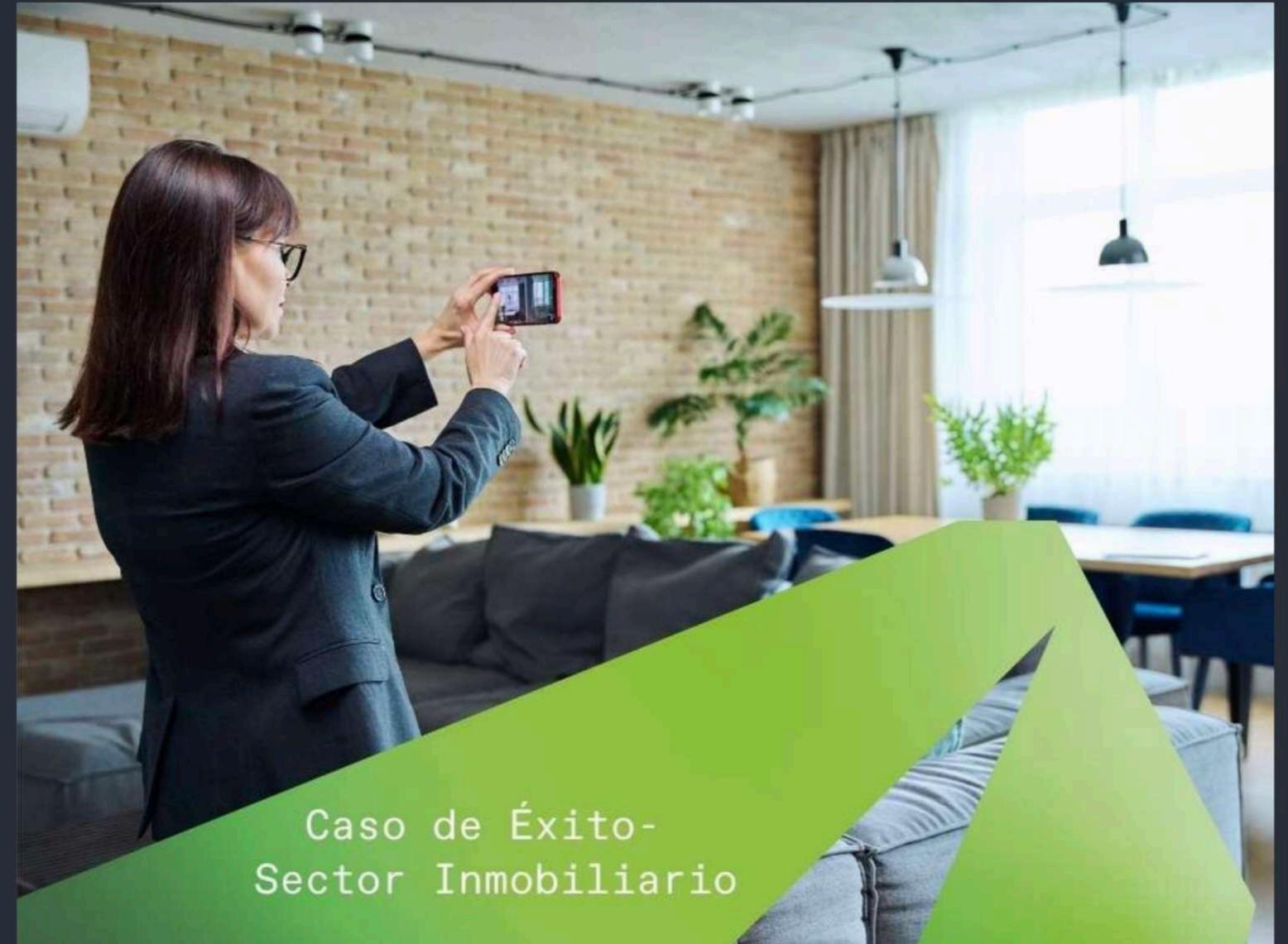
ALGUNOS CLIENTES



CASOS DE ÉXITO



Una reconocida marca de vehículos enfrentaba un reto: sus canales de atención funcionaban por separado, lo que dificultaba brindar una experiencia coherente al cliente y limitaba la mejora continua. ¿Qué hicimos? Centralizamos toda la gestión de reclamos e incidencias en Salesforce Service Cloud. Unificamos canales, automatizamos la asignación de casos y facilitamos el seguimiento. ¿El resultado? ¡100% de los casos atendidos con una primera respuesta en menos de 24 horas!



Una empresa líder del sector gestionaba a sus interesados de forma dispersa, sin visibilidad real del funnel ni control sobre las oportunidades comerciales. ¿Qué hicimos? Implementamos un CRM que centralizó toda la información en una sola plataforma. Automatizamos seguimientos, mejoramos la trazabilidad de oportunidades y unificamos todo el ciclo del cliente: desde el primer contacto, control de financiamiento de la cuota inicial, hasta la posventa. ¿El resultado? Más eficiencia comercial Mayor conversión de interesados en compradores Mejor experiencia para el cliente

CASOS DE ÉXITO



Caso de Éxito-
Postventa Automotriz

La empresa enfrentaba baja efectividad comercial y falta de estrategia, lo que limitaba su crecimiento en un mercado exigente. ¿Qué hicimos? Implementamos un modelo estratégico centrado en relaciones de largo plazo y rediseñamos su sistemática comercial para activar un ritmo constante de gestión y seguimiento. ¿El resultado?

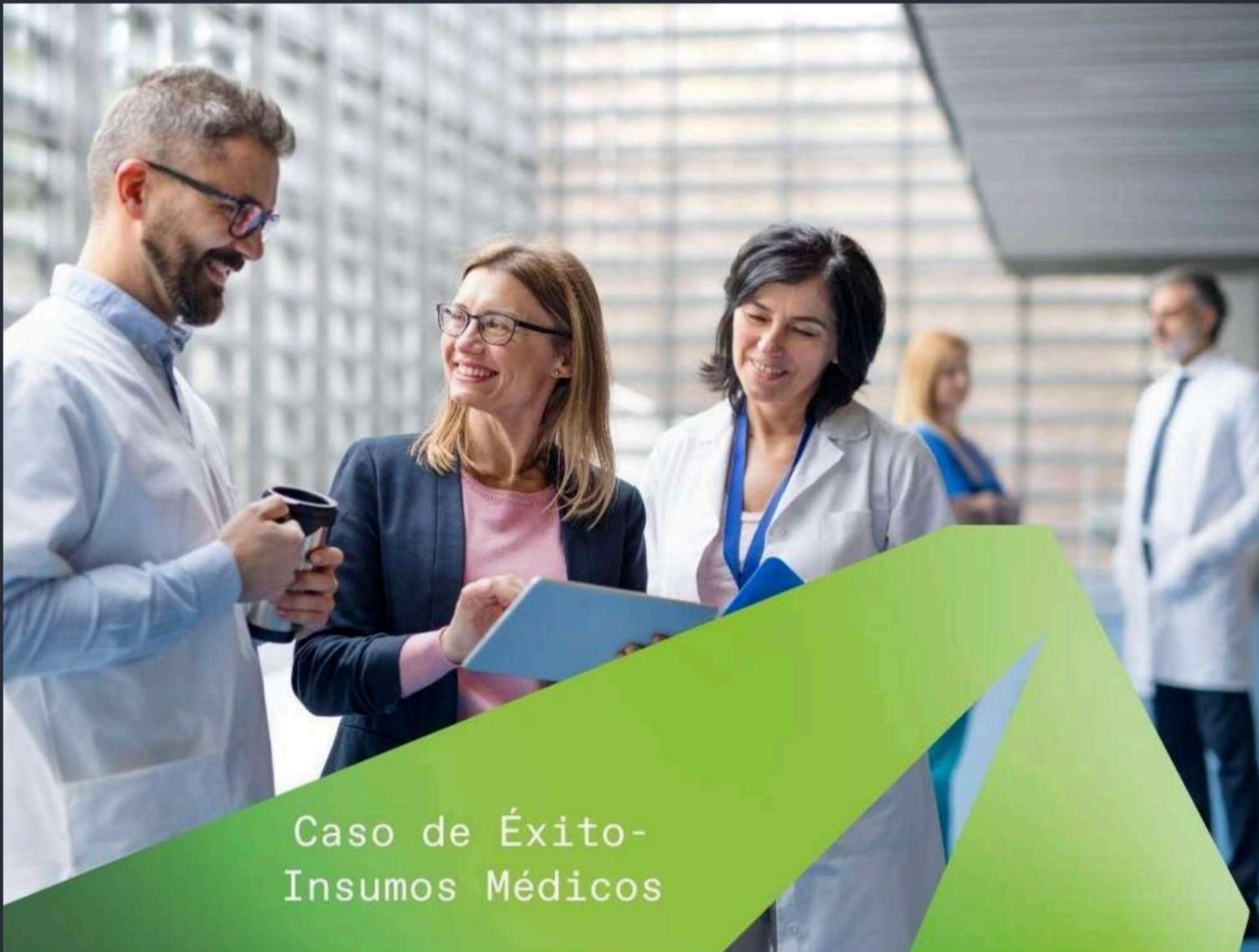
✓ +20% en conversión ✓ Duplicamos la actividad comercial en solo 3 meses



Caso de Éxito-
Banca en Ecuador

El banco enfrentaba baja efectividad comercial en agencias y dificultad para ofrecer productos adicionales a sus clientes. ¿Qué hicimos? Rediseñamos su sistemática comercial e impulsamos una Cultura de Servicio y Ventas Consultivas con nuestra Escuela de Ventas. ¿El resultado? ✓ +1 producto adicional por cliente ✓ Mayor ritmo y enfoque comercial en todas las agencias

CASOS DE ÉXITO



Caso de Éxito-
Insumos Médicos

La empresa enfrentaba baja efectividad comercial y falta de estrategia, lo que limitaba su crecimiento en un mercado exigente. ¿Qué hicimos? Implementamos un modelo estratégico centrado en relaciones de largo plazo y rediseñamos su sistemática comercial para activar un ritmo constante de gestión y seguimiento. ¿El resultado?

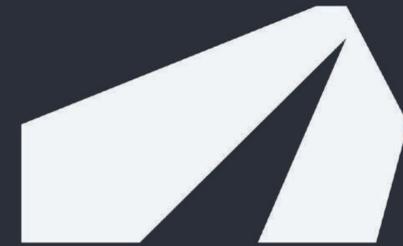
✅ +20% en conversión ✅ Duplicamos la actividad comercial en solo 3 meses



Caso de Éxito-
Comercio Exterior

La empresa gestionaba la información de solicitudes de sus clientes en hojas electrónicas en forma aislada, además sin relación con los pedidos a los fabricantes y sin trazabilidad de logística. ¿Qué hicimos? Implementamos todo el proceso de negocio en el CRM, desde las solicitudes, las cotizaciones, las órdenes de compra a fabricantes y la gestión de transporte y logística. ¿El resultado? ✅ Incremento del 10 % en ventas al tener capacidad de seguimiento de todas las oportunidades de negocio ✅ Reducción de errores en órdenes de compra a fabricantes y despacho a clientes

GRACIAS



GerenciALL

LATAM

www.gerenciall.com

-Empowered | Client-Centric Partnter | Success-Driven | Digitally-Empowered | Client-Centric Partnter | Success-Driven | Digitally-E

 info@gerenciall.com -  [\(593\) 98-253-6439](tel:(593)98-253-6439)

 Francisco Andrade Marin E6-24, Edificio Carolina Milenium - Of. 1404, 170518 Quito, **Ecuador** [Ubicación GPS](#)

 1047 Mcclenahan Cres, Milton ON, L9T 6W6, **Canadá**