

Ventas Chuleta de Logros

Ventas es el puesto más fácil de cuantificar — cada número que necesitás ya está en el CRM bajo tu nombre.

LOS NÚMEROS QUE TENÉS

% de cumplimiento de cuota

ingresos cerrados

negocios cerrados y tasa de éxito

pipeline generado

ticket promedio

duración del ciclo de venta

demos/llamadas agendadas

tasa de renovación y upsell

ANTES Y DESPUÉS

- X Responsable de gestionar un territorio de ventas.

✓ Alcancé el 127% de una cuota de US\$1,2M dos años seguidos en el territorio Oeste.
- X Hice llamadas de venta en frío.

✓ Agendé 15 demos calificadas/semana desde contacto en frío; armé el pipeline que cerró US\$400k en el Q2.
- X Manejé la relación con los clientes.

✓ Aumenté el ticket promedio un 35% pasando cuentas de contratos mensuales a anuales.
- X Trabajé para cerrar negocios.

✓ Reduje el ciclo de venta de 90 a 62 días rehaciendo el guion de descubrimiento que adoptó el equipo.
- X Gestioné renovaciones.

✓ Retuve el 94% de mi cartera y le hice upsell al 22% de las cuentas en la renovación.

ESTIMACIÓN HONESTA

15 demos/semana × ~25% de cierre × US\$8k de ticket promedio = matemática de pipeline clara. Cada dato es un número que vos mismo seguís en el CRM.

SEGÚN LA SENIORIDAD

JUNIOR	Agendé 15 demos/semana; 112% de la cuota del primer año.
SEMI-SENIOR	127% de una cuota de US\$1,2M; aumenté el ticket promedio un 35%.
SENIOR	Armé el playbook de outbound adoptado por un equipo de 10 vendedores; la tasa de éxito del equipo subió de 18% a 26%.