

Tecnología disruptiva | BITAM®

Automatización de evaluaciones de desempeño

Introducción

Estar informados de lo que está pasando en nuestra empresa es indispensable para llevar una gestión eficiente y a la hora de tomar decisiones.

Es un reto porque tienes que ser muy objetivo y realista. No se valen las percepciones, y eso implica que cada uno de los colaboradores cuente con indicadores de desempeño claros, y con su respectiva meta para que entonces las puedas monitorear, medir y dar retroalimentación.

¿Cómo es una manera fácil de gestionar todos esos indicadores con cada una de esas personas que tienes a tu cargo o en tu empresa?

En BITAM® somos tu área de investigación y desarrollo, y hemos aplicado las últimas tecnologías para apoyar en la gestión de indicadores de las personas en este caso de uso.

¡Conócelo!

bStratego®

La solución tecnológica, creada por BITAM®, para evaluar el desempeño personal y organizacional, al monitorear de manera gráfica el cumplimiento de tus indicadores y el impacto en la organización.

Traduce tu estrategia en operación diaria

Con bStratego® podrías administrar tus objetivos organizacionales y visualizar los avances de tu equipo todos los días, razones para adoptarlo:

- Ordena tus metas e iniciativas del trabajo por tipo, responsable y tendencia.
- Construye un mapa de estrategia de objetivos.
- Compara y evalúa el progreso de iniciativas al momento, contra metas establecidas.
- Crear tu reporte de tres generaciones.
- Extrae y homóloga tu información de diferentes sistemas.
- Visualiza tu información a través de dashboards inteligentes.



Caso de uso

Perfil de la empresa:

- **Giro:** Empresa de TI enfocada al desarrollo de software.
- **Antecedentes:** Corporativo mexicano con más de 23 años de experiencia en el desarrollo de soluciones de software a nivel internacional.
- **País:** México.





Reto o problemática de negocio

El director comercial contaba con una fuerza de ventas compuesta por más de 20 vendedores y con tableros en Excel que medían su desempeño en tres dimensiones diferentes: su pipeline de oportunidades, ventas y customer care.

Para poder dar retroalimentación a su equipo, tenía que generar y actualizar semanalmente los 20 archivos en Excel, accediendo a su ERP para tomar los datos de ventas por vendedor, y al CRM de la empresa para extraer la información de oportunidades y visitas a clientes.

Esto le implicaba invertir a la semana entre 10-16 horas para mantener la información actualizada, y dar una retroalimentación 1-1 a sus vendedores.

Solución BITAM®

Guíamos al cliente para conectar su ERP, dónde llevaba todo el control de ventas y vendedores, y su CRM hacia bStratego®, solución especializada en el monitoreo y evaluación de indicadores.

Al integrar la información en nuestra plataforma, el cliente tiene ahora la capacidad de contar con un tablero unificado de indicadores en dónde puede conocer el desempeño comercial de la empresa por cada unidad de negocios y por cada vendedor, de forma automática.

Resultados

- Ahorro de tiempo (10 a 16 horas semanales) para crear reportes de indicadores.
- Evaluación objetiva de vendedores conforme a resultados.
- Mayor aprovechamiento de los MQLs, para que se atiendan en tiempo y forma.
- Reducción del ciclo de ventas, al atender y gestionar mejor las oportunidades puestas en CRM.
- Distribución de leads hacia los vendedores que tengan mejor desempeño enviando cotizaciones y generando clientes nuevos.



Conclusión:

bStratego® es una solución que te ayudará a medir objetivamente la evaluación del desempeño de las personas para tomar decisiones y generar estrategias de mejora precisas.

En BITAM® somos tu área de investigación y desarrollo, contáctanos y exploremos juntos ideas para adoptar esta tecnología, en la operación y procesos que harán a tu empresa más competitiva.