

DESBLOQUEANDO EL POTENCIAL DE LOS SERVICIOS COMERCIALES GLOBALES

PageExecutive

Hoy en día, para el 93% de las empresas su propia existencia se ve amenazada por modelos operativos demasiado lentos. ¿Son los Servicios Comerciales Globales la solución? Veamos los hechos.



¿Cuáles son las principales ventajas de los Servicios Comerciales Globales?

- ✓ Aumento de la eficiencia empresarial y operativa.
- ✓ Reducción de los costos totales.
- ✓ Creación y asignación de capital para destinarlo a otras prioridades.
- ✓ Ventaja competitiva en los mercados de cada organización.
- ✓ Mayor cercanía con las áreas de soporte.

Los Servicios Comerciales Globales pueden ayudar a capacitar a una organización para:



Liberar un 25% del tiempo de I+D para introducir un nuevo producto y acelerar su comercialización.



Mejorar y escalar las capacidades de análisis y distribución de la cadena de suministro hasta un 45%.



Liberar las ventas y a los key account managers para que puedan dedicar más tiempo a los clientes.



Reducir los gastos administrativos, de venta y generales (SG&A) en un 15-25%.



Los Servicios Comerciales Globales siguen evolucionando hacia un modelo centrado en la experiencia, tanto del cliente como del proveedor y el colaborador.

Un impacto positivo



+30% de eficiencia de costos



+10-20% de margen bruto



+5% de ventas brutas



-30% de costos de servicio al cliente

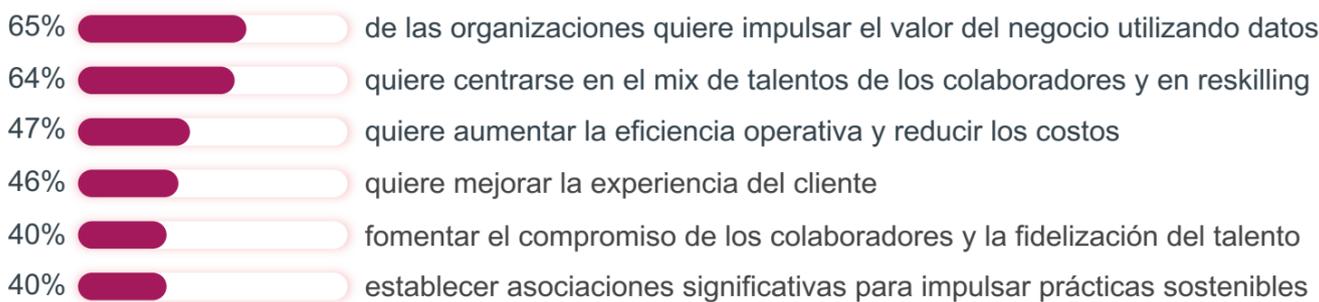
Los Servicios Comerciales Globales permiten a las organizaciones establecer varios centros especializados que se dedican a áreas de negocio específicas, como:

- ✓ *Inteligencia Aplicada*
- ✓ *Integración*
- ✓ *Comunicación*
- ✓ *Transformación*

Esto se facilita mediante la adopción de nuevas tecnologías, la adquisición de nuevas habilidades y el fomento de la colaboración transversal.



¿Cuáles son las prioridades de los Servicios Comerciales Globales para los próximos 3 años?



¿Por qué los Servicios Comerciales Globales ubicados en LATAM son ideales para atender a las organizaciones norteamericanas?

Las empresas que buscan racionalizar sus equipos y operaciones pueden considerar a LATAM para establecer sus Servicios Comerciales Globales por las siguientes razones:



USO HORARIO ESTRATÉGICO

Los usos horarios de LATAM permiten tener una comunicación en tiempo real y los mismos horarios de trabajo con las principales ciudades estadounidenses.



CONECTIVIDAD

Todos nuestros centros de entrega en América Latina están muy bien conectados con Estados Unidos y Canadá, con rutas comerciales frecuentes y sin escalas a muchas ciudades importantes.



SOLUCIONES RENTABLES

América Latina es un lugar muy conveniente para contratar talento de TI porque el costo es mucho menor que en Estados Unidos, incluso si los candidatos tienen las mismas habilidades. Todo ello sin comprometer la calidad de la entrega.



GRAN RESERVA DE TALENTOS

Más de 1.000.000 de estudiantes se gradúan cada año en LATAM.



PageOutsourcing

La marca de RPO y contratación de alto volumen de PageGroup ofrece soluciones personalizadas respaldadas por la tecnología más avanzada.



Ponte en contacto con nuestros expertos en contratación de Servicios Comerciales Globales para hablar de tus necesidades empresariales ahora.

