

Salesland lanza su renovada línea de negocio de venta digital en 7 países

El Grupo Salesland, multinacional especializada en el desarrollo de proyectos comerciales a medida, lanza su renovada línea de negocio de Venta Digital que implementa en sus siete países de actividad (España, Portugal, Perú, Colombia, Chile, México y Guatemala).

En concreto, **D³**, que es el nombre que ha adquirido el área, está trabajando paralelamente en dos enfoques principales. Por un lado, la división continúa con los proyectos internos de **transformación digital en Salesland**, impulsando de este modo las capacidades tecnológicas de los equipos de la compañía y garantizando una operativa de trabajo más eficiente. Entre otros aspectos, está trabajando en la implementación de herramientas orientadas a la gestión colaborativa, potenciando el intercambio de información en tiempo real entre los distintos equipos a nivel internacional, la automatización de procesos y la gestión de equipos distribuidos en diferentes áreas geográficas.

Por otro lado, desde **D³** se impulsan también **las capacidades comerciales de las entidades** para las que Salesland ya presta servicios, desde el desarrollo de activos comerciales digitales al aumento de la capacidad comercial de los mismos, pasando por la implementación de acciones de performance o marketing de resultados. Igualmente, la división desarrolla proyectos de digitalización de equipos de vendedores, pasando por la integración y aprovechamiento óptimo de las capacidades humanas y la automatización de tareas comerciales.

Generación online de leads, enriquecimiento on-off de las oportunidades comerciales (nurturing), aumento de la inmediatez, eficacia y trazabilidad en las acciones integradas con **TeleSales** (click to call, online chats, acciones de remarketing telefónico, emailing, recuperación de carritos abandonados,...), **quioscos digitales** en los puntos de venta, procesos de firma digital, websites de captación y e-commerce, **apps comerciales o plataformas de formación e incentivación de canales de distribución**,... son algunas de las prestaciones que se ofrecen desde esta área de actividad.

Estos servicios se ofrecen, además, como **solución integrada** dentro de la oferta del resto de las líneas de negocio de la compañía (Fuerza de Ventas, Punto de Venta, Venta Remota y Brands), ofreciendo un punto de optimización y valor añadido a cada acción comercial.

Dos apasionados de la tecnología, al frente del equipo

David Güeto, Director del área de Venta Remota de la compañía desde el año 2010, ha asumido también la dirección de la división de Desarrollo Digital, compaginando ambos puestos. Licenciado Administración y Dirección de Empresas, y Máster en Marketing y Ventas así como en Digital Business, cuenta con una dilatada carrera profesional en puestos de dirección de marketing y ventas en empresas como Grupo ICC, Grupo Pro&Sales, Bouncopy o Salesland entre otros. Además, ha sido coordinador técnico de la escuela de la Asociación Contact Center Española durante más de 3 años y ha gestionado multitud de proyectos para grandes y medianas empresas de ámbito nacional e internacional en muy diversos sectores.

Reportando a David Güeto, se incorpora al equipo **Antonio Huerta** en calidad de Digital KAM. Licenciado en Administración y Bachelor of Business Administrations (International Business), Antonio es, además, Máster en Internet Business y cuenta con más de 6 años de trayectoria profesional en entornos internacionales. Su carrera se ha desarrollado en distintas start-ups y empresas como Convertia, Gus Chat o Factoría Digital, integrando la tecnología, el marketing digital y las ventas. Antonio ha compaginado su vida profesional con la docente, como profesor y tutor de diferentes Máster de temática Digital en la prestigiosa Escuela de Negocio ISDI.

El equipo digital

D³ cuenta con un equipo de colaboradores de más de 90 personas, entre personal interno y personal de **Biko** (empresa participada por el Grupo Salesland), integrando equipos multidisciplinares, con estrategias de negocio, programadores, especialistas en UX, diseñadores, sociólogos y otros perfiles, capaces de cubrir las distintas etapas de un proyecto desde inicio a fin: análisis del negocio comercial, desarrollo de estrategias, implementación, test & learn, redefinición, etc.

En palabras de David Güeto, Director de Desarrollo Digital del Grupo Salesland: “D3, en Salesland, representa un nuevo eslabón para completar el círculo de las soluciones multicanal dentro del sector de las ventas. No existe otra compañía de outsourcing comercial a nivel internacional capaz de ofrecer proyectos que cubran, a través de un equipo integrado, todos los canales para la venta existentes en la actualidad (presencial, remoto y online), con soporte de marketing incluido”.



Contacto de prensa:

Alba Fernández Serrano
albafernandezs@salesland.net
917489080
<http://www.salesland.net>