

Vendedor Ronda 1: Summit Realty (Chicago, IL)

Situación:

Usted es un Representante de Ventas de Xerox y se prepara para reunirse con **Summit Realty Partners**, una importante firma de administración de propiedades que gestiona más de 1200 propiedades en el Medio Oeste. Su contacto es Dani Rojas, VP de Finanzas, quien se centra en el cumplimiento normativo y la preparación para la Oferta Pública de Venta (OPV).

Antecedentes:

- **Summit Realty** cuenta con 20 años de contratos de arrendamiento, contratos y registros de inquilinos almacenados en múltiples instalaciones.
- Los auditores identificaron ineficiencias en la gestión documental como un riesgo para la próxima salida a bolsa.
- Los administradores de propiedades y los equipos legales tienen dificultades con la lentitud en la recuperación de documentos y la falta de documentación.
- La empresa es muy consciente de los costos debido a la preparación del OPV*.

Su Rol:

- Genere credibilidad con Dani Rojas alineando la solución de Xerox con las necesidades de cumplimiento del OPV.
- Identifique los desafíos relacionados con la recuperación de arrendamientos, el cumplimiento normativo y los costos.
- Presente el escaneo de archivos históricos como una forma de reducir riesgos, agilizar las auditorías y mejorar la eficiencia operativa.
- Aborde las objeciones relacionadas con la continuidad del negocio, la precisión legal y las limitaciones presupuestarias.
- Proporcione referencias de otros clientes inmobiliarios para generar confianza.

Objetivo Final:

Asegurar un acuerdo para una demostración de seguimiento que muestre la indexación por propiedad e inquilino, con el objetivo de lanzar una iniciativa piloto de escaneo previa a la salida a bolsa.

*OPV = IPO (Initial Public Offering)