



Roleplay en Español – Guía del Vendedor

Información del vendedor

Antecedentes:

Eres Gerente de Cuentas Comerciales de PayCargo, la plataforma de pagos logísticos número uno que agiliza y optimiza los procesos de pago para las empresas de logística. Tu función principal es reunirte con empresas medianas y grandes para identificar su proceso de pago y conciliación y presentar la solución PayCargo para aumentar la eficiencia en esas áreas.

Recientemente se le ha asignado una nueva cuenta, TransLatin, una empresa de Miami que ofrece transporte aéreo y marítimo, así como servicios de gestión de la cadena de suministro y logística. La empresa ofrece servicios de corretaje de aduanas a lo largo de las fronteras de Estados Unidos y Canadá, así como servicios de almacenamiento y distribución. Han estado probando PayCargo durante el último mes para pagar a varios proveedores. Después de una llamada a la oficina, se entera de que el punto de contacto será Mel Rios, el director financiero de TransLatin. Se están preparando para el cierre de fin de trimestre y solo pudieron conseguirle un espacio de reunión de quince minutos el viernes.

En preparación para la reunión, usted realiza una investigación sobre TransLatin y descubre lo siguiente:

- En promedio, la empresa realiza 50 pagos a través de la plataforma PayCargo por mes. Sin embargo, el número total de transacciones es mucho más alto por mes.
- Su sede se encuentra en Miami, Florida.
- Una empresa consolidada con más de 30 años en el negocio del transporte de mercancías.
- Acaban de conseguir un contrato con un gran cliente de piezas de aviones y esperan un aumento en el negocio y los pagos.
- La conciliación y la contabilidad son gestionadas por la sede central. Sin embargo, existen dificultades para conciliar los pagos de las sucursales en los países.

Objetivos del Vendedor

Durante su llamada de quince minutos, tu objetivo será identificar lo siguiente:

1. Establece una buena relación con Andy y aprende sobre TransLatin.
2. Descubrir más información:
 - Información y detalles sobre su proceso de pago y conciliación.
 - Conozca a qué empresas están pagando, incluidos los métodos de pago utilizados.
 - ¿Hay alguna resistencia a utilizar sus servicios?
3. Programe una segunda reunión para continuar la conversación y presentar una solución.