B2B Consulting Group

Ayudamos a medianas y grandes compañías a diseñar, medir y desarrollar su capacidad comercial para competir con más claridad, más estructura y más impacto en mercados B2B complejos.

Lo hacemos a través de un ecosistema propio de soluciones que conecta modelo comercial, arquitectura de ventas, diagnóstico y desarrollo.

Hoy acompañamos organizaciones relevantes en sus industrias en Colombia y Latinoamérica a través de proyectos que buscan elevar no solo la productividad y eficacia del equipo de ventas, sino la solidez comercial del negocio B2B.

B2B Consulting Group impulsa 4 capacidades críticas para transformar las ventas B2B

Un ecosistema integrado para **definir, estructurar, medir** y **desarrollar** el desempeño comercial.

01 Modelos de Venta Centrados en Valor B2B

Estructuramos la propuesta de valor B2B y la forma correcta de llevarla al mercado.



02 Arquitectura de Competencias de Ventas B2B

Definimos la base estructural de la fuerza comercial: qué debe dominar, cómo debe evolucionar y bajo qué criterios debe ser gestionada.



03 Valoración de Competencias con MIA™

Medimos con mayor precisión el nivel real del equipo comercial a partir de evidencia, metodología e inteligencia aplicada.



04 Entrenamientos de Ventas con ADN Estratégico y Consultivo

Desarrollamos la ejecución del vendedor mediante metodologías efectivas, tanto en espacios indoor como directamente en campo con **Street Mentoring** y **Hot Coaching.**



Un ecosistema de soluciones que ayuda a las organizaciones B2B a vender mejor, medir mejor y desarrollar mejor.

En conclusión, nuestro ecosistema de soluciones se enfoca en construir mejor la capacidad comercial del negocio B2B.

Cómo:

01 | Definiendo

Cómo debe vender el negocio su valor B2B en el mercado.

02 | Estructurando

La capacidad comercial que el equipo necesita dominar.

03 | Midiendo

Con mayor precisión el nivel real de ejecución comercial.

04 | Desarrollando

Al equipo con métodos que cambien su práctica y sus resultados.

Sabemos que cuando estas cuatro piezas están alineadas, la venta deja de depender solo del talento individual y empieza a operar como una **capacidad organizacional**.



Aspectos que nos Diferencian

1. Retorno comercial medible

Diseñamos proyectos para que la inversión comercial se traduzca en más ventas, mejores oportunidades, mayor conversión y una ejecución más consistente.

2. MIA™ para precisión comercial

MIA™ es nuestra Inteligencia Artificial Aplicada y la usamos para observar, analizar y transformar la ejecución comercial real, elevando la precisión de los diagnósticos, las decisiones y las acciones en campo.

3. Soluciones diseñadas a la realidad del cliente

Cada proyecto se construye a partir de la realidad del cliente: su mercado, tipo de venta, nivel de madurez comercial, retos del equipo, ciclo de decisión y objetivos de crecimiento.



MIA™ | Nuestro Caballo de Batalla

Inteligencia Artificial aplicada para ser el potenciador del ecosistema de ventas de B2B Consulting.

QUÉ HACE:

observa, analiza y convierte evidencia e interacciones comerciales en información de valor y decisiones.

QUÉ ENTREGA:

diagnósticos de ventas más precisos, feedback más útil e información para el desarrollo mucho más accionable.

MIA™

POTENCIA NUESTRO ECOSISTEMA DE SOLUCIONES DE CUATRO MANERAS:

1. Ayuda a hacer más rigurosa la **valoración de competencias**,
2. Fortalece el diagnóstico sobre la **ejecución real del vendedor**,
3. Enriquece el **feedback** y los **PDIs**,
4. Acompaña el **Street Mentoring + Hot Coaching** en campo, convirtiendo cada visita real en una fuente de evidencia, aprendizaje y corrección accionable.

QUÉ VALOR LE ENTREGA MIA™ A NUESTROS CLIENTES:

En valoraciones y **hot coaching** permite pasar de suposiciones a una lectura mucho más clara y objetiva sobre la capacidad comercial de los ejecutivos de ventas.



RESULTADOS COMPROBADOS EN NEGOCIOS B2B COMPLEJOS

Transformamos relaciones en resultados medibles y sostenibles.

Nuestros clientes no solo nos contratan. Ganan haciendo negocios con nosotros.

CASO DE ÉXITO 1

Cliente Seguros | Corporativo y Gran Empresa

VENTAS AÑO 0 - INICIO	VENTAS AÑO 3
+ 650.000 Millones COP	+ 1.6 Billones COP

RESULTADO: crecimiento sostenido del negocio en una cuenta de alta complejidad comercial.

CASO DE ÉXITO 2

Cliente Oil & Gas Industria - Grandes Flotas

VENTAS AÑO 0 - INICIO	VENTAS AÑO 3
+ 3.7 Billones COP	+ 5,1 Billones COP

RESULTADO: expansión comercial acelerada en un entorno industrial de alta exigencia.

CLIENTES OIL & GAS	Organización Terpel Industria y Grandes Flotas, Primax Combustibles Industriales y Aviación, Mobil Lubricantes Región Andina.
CLIENTES INDUSTRIA	Argos Cementos Latam, Industrias Levapan, Esenttia del grupo Ecopetrol, Compañía Nacional de Chocolates Negocio B2B a nivel mundial.
CLIENTES FINANCIERO	Seguros Sura, Allianz Seguros, AON Corredores de Seguros, Skholl Seguros USA, FGA – Fondo de Garantías, Pluxee (antes Sodexo Beneficios e Incentivos).
CLIENTES INSTITUCIONAL	Grupo Familia Latam (ahora Essity), Kimberly Clark Professional Latam.
CLIENTES SERVICIOS	Celsia Colombia y Centroamérica, Claro Colombia, Tigo Business Latam, ESSA del Grupo epm, Exela BPO.
OTROS	LG Electronics, Negocios B2B Lafayette, Inexmoda (los de Colombiamoda), Exela BPO, Outsourcing SA BPO, Primo USA.

Muchas organizaciones B2B no pierden negocios por falta de esfuerzo comercial, sino por falta de claridad estructural sobre cómo vender, cómo medir y cómo desarrollar su capacidad de ventas.

Cuatro preguntas de autodiagnóstico que revelan si podrías necesitarnos hoy:

Pregunta de valor	Riesgo para el negocio
1 ¿Tenemos realmente claro qué valor llevamos al mercado y cómo debe venderse para que el cliente lo perciba como relevante? Solución 01	**Pérdida de diferenciación**, presión por precio y menor capacidad de influir en decisiones complejas.
2 ¿Tenemos definido qué debe dominar nuestra fuerza comercial para ejecutar el negocio con alto desempeño? Solución 02	**Desarrollo inconsistente y maduración lenta del talento,** promociones menos precisas y dificultad para construir alto desempeño sostenible.
3 ¿Podemos medir con evidencia real cómo está vendiendo hoy nuestro equipo y dónde están sus brechas más críticas? Solución 03	**Diagnósticos débiles**, decisiones imprecisas y menor retorno en desarrollo comercial.
4 ¿Estamos desarrollando al equipo con métodos que realmente cambian su ejecución y no solo su conocimiento? Solución 04	**Menor retorno sobre la inversión** y avance desigual del equipo.

Si hoy dos o más de estas respuestas no son claras, el reto no está solo en entrenar al equipo. Está en cómo la organización define, estructura, mide y desarrolla su capacidad comercial.

01 CONSTRUCCIÓN DEL MODELO DE VENTA CENTRADO EN VALOR B2B

Estructura. Claridad. Diferenciación. Impacto.

¿QUÉ ES?

Es la solución que ayuda a la compañía a estructurar con claridad su **propuesta de valor B2B** y la forma correcta de llevarla al mercado a través de un **modelo de venta consultiva avanzado**.

¿QUÉ HACE POR EL CLIENTE?

Le ayuda a dejar atrás una venta apoyada solo en producto, precio o discurso comercial disperso. Ordena la **forma en que la empresa explica su valor**, guía al equipo para sostener **conversaciones más estratégicas** y convierte el valor en una **herramienta real de diferenciación comercial**.

Ayuda a que la empresa deje de competir explicando productos y empiece a ganar terreno vendiendo cor claridad el **valor real que produce.**

ESTRUCTURA

Ordenamos tu propuesta de valor para que sea clara, relevante y diferenciadora.

ESTRATEGIA

Convertimos el valor en una ventaja competitiva sostenible.

CONVERSACIONES

Capacitamos al equipo para sostener diálogos de alto valor con los decisores.

RESULTADOS

Transformamos el valor en crecimiento comercial medible y rentable.

02 Diseño de la Arquitectura de Competencias de Ventas B2B

Qué es:

Es la solución que define con claridad qué debe saber, ejecutar y sostener la fuerza comercial para responder al nivel de exigencia del negocio.

Ordena competencias, niveles, criterios, expectativas y rutas de evolución para que la organización tenga una base mucho más clara sobre cómo construir y sostener su capacidad comercial.

Qué hace por el cliente:

Le permite a la organización dejar atrás el desarrollo intuitivo y construir una base mucho más clara para exigir, valorar, acompañar y hacer evolucionar a su equipo comercial.

Cuando una empresa define bien su arquitectura comercial, deja de improvisar el desarrollo de su fuerza de ventas.

03 Valoración de Competencias de ventas B2B a través de MIA™

Inteligencia Artificial Aplicada a Ventas.



Qué es

Es la solución que permite ver, con mucha más precisión, cómo está vendiendo realmente el equipo comercial, dónde están sus brechas y qué necesita ser priorizado.

Qué hace por el cliente:

Le permite saber con mayor claridad:

- Qué está haciendo bien el equipo,
- Dónde están sus brechas,
- Qué competencias necesitan ser priorizadas,
- Definir cómo orientar mejor el desarrollo individual y colectivo.

De esta forma, la organización toma decisiones más precisas sobre formación, liderazgo, evolución del talento y desempeño comercial.

No medimos lo que el vendedor cree que hace.
Medimos lo que realmente ejecuta frente al cliente.

04 Diseño y ejecución de Entrenamientos en Ventas B2B



Indoor

Entrenamientos construidos con casos de estudio bajo lógica Harvard, aterrizados a la realidad del cliente y combinados con metodologías B2B efectivas y de talla mundial.



Street Mentoring + Hot Coaching con I.A

Entrenamiento en campo, sobre visitas reales, donde el consultor acompaña la ejecución del vendedor y usa MIA™ para enriquecer el análisis, el *feedback* y la corrección inmediata.

Qué hace por el cliente

Ayuda a que el equipo comercial no solo entienda una metodología, sino que aprenda a usarla con criterio, confianza y mayor impacto en visitas, oportunidades y cuentas reales.



No entrenamos para que los vendedores sepan más. Entrenamos para que vendan mejor.