

Yo mapeo la oportunidad. Usted construye el negocio.

Apoyo fraccional en entrada al mercado y desarrollo comercial para empresas lideradas por sus fundadores que todavía están validando su camino al mercado.

Construido en mercados automotrices e industriales: más de US\$72M en ventas proyectadas de programas, con acuerdos multianuales superiores a los US\$50M. Hoy aplico esa disciplina de dimensionamiento de mercado, negociación y construcción de alianzas al trabajo fraccional de entrada al mercado y desarrollo comercial para empresas de tecnología: SaaS, software a la medida y servicios de analítica de datos.

LO QUE CONSTRUYO

Dimensionamiento de mercado

- Dimensionamiento y segmentación de mercado con datos primarios y secundarios
- Análisis de competidores y del panorama de socios
- Mapeo de oportunidades en verticales adyacentes

Estrategia de entrada al mercado

- Priorización estructurada de verticales y segmentos
- Desarrollo del plan de negocio y apoyo en la ejecución
- Mapeo de oportunidades entre industrias

Alianzas y desarrollo de canales

- Evaluación de la capacidad de socios y canales
- Desarrollo de relaciones con socios comerciales
- Apoyo en la estructuración de alianzas

Negociación comercial

- Ventas y negociaciones comerciales al estilo OEM
- Estructuras de precios plurianuales, cuidando el margen
- Ejecución entre áreas, de la propuesta al lanzamiento

CUANDO EL NEGOCIO ESCALA

Una vez validada la entrada al mercado, y cuando el negocio empieza a escalar, también apporto el ritmo operativo, los sistemas de rendición de cuentas y la estructura de equipo que evitan que el crecimiento supere a la organización que lo sostiene.

PARA QUIÉN ES

Empresas lideradas por sus fundadores

Entrada al mercado aún en construcción

Etapas tempranas o previas a escalar

Tecnología: SaaS, software a la medida y analítica de datos

Iniciemos la conversación. Agende una llamada: calendly.com/carlos-successcascade/30min