**

**Expand digitaliza tu fuerza de ventas este 2024 aprovechando la tecnología de Salesforce**

* *La digitalización brinda las herramientas para que tu fuerza de ventas sea más eficiente, tomando mejores decisiones con todos los datos de tus clientes en tiempo real*

**Ciudad de México, 19 de diciembre de 2023.-** La necesidad de digitalizar la fuerza de ventas ha llegado a la vida de las empresas. Esta transformación tiene que iniciarse hoy, sobre todo ante el avance de la inteligencia artificial y del manejo masivo de datos que están revolucionando la relación vendedor-cliente como nunca antes se había visto.

Pero ¿cómo se puede digitalizar a nuestros vendedores? ¿Por dónde se empieza? La respuesta tiene que ver con qué *sistema de gestión del cliente* se tiene disponible en la organización. Esta plataforma tiene que conectar a nuestra fuerza de ventas con el resto de la empresa, para que trabajen sincronizados y bien informados.

La mejor opción en este aspecto definitivamente es Salesforce que trae Expand a México, que con su gama de soluciones mejora la efectividad del marketing a través de la estrategia “Datos + IA + CRM = Confianza”. Esta consiste en la inversión en sistemas CRM (Customer relationship management/Gestión de Relaciones con el Cliente), inteligencia artificial, manejo de datos y el enfoque fundamental de la confianza con prácticas de manejo de datos éticas y sobre todo seguras.

En este sentido, la inteligencia artificial juega un papel en el que las empresas pueden utilizar grandes conjuntos de datos y obtener *insights* valiosos de *softwares* que razonan de forma crítica. Esto permite anticipar las necesidades del cliente, personalizar recomendaciones y agilizar procesos para una interacción eficiente. La plataforma Saleforce Einstein es ideal para estos casos, ya que pronostica con precisión con datos en tiempo real y acelera el tiempo de cierre con inteligencia conversacional.



*Imagen cortesía de pexels*

El otro paso dentro de la digitalización de las empresas es el manejo de datos. Expand orienta a las organizaciones sobre cómo recopilar, organizar y utilizar los datos que ya tienes de tus clientes y tu empresa de manera inteligente, facilitando la toma de decisiones basada en información precisa y actualizada.

Expand ofrece herramientas como Salesforce Data Cloud, que busca activar los datos de los clientes en las Soluciones/Nubes de Salesforce. Así las empresas pueden capacitar a los equipos para involucrar a sus clientes en cada punto de contacto con conocimientos relevantes y datos contextuales que se utilizan en el flujo de trabajo.

Con estas plataformas, las empresas pueden adaptarse a una nueva era tecnológica en la que el contacto directo no es suficiente: hay que tener información previa de los clientes, hacer uso de programas para interpretar los datos e impulsar a la fuerza de ventas para que potencie su trabajo ante nuevos retos. ¡Es el momento de lograrlo!

¿Quieres saber más? <https://www.expandlatam.com/>

**Contacto de prensa:**

[Sharon Cano](mailto:sharon.cano@qprw.co)

PR Account Executive

[sharon.cano@qprw.co](mailto:sharon.cano@qprw.co)

55 1812 1582

[Mafer Galicia Aguilar](mailto:mariafernanda.galicia@qprw.co)

PR Assistant

[mariafernanda.aguilar@qprw.co](mailto:mariafernanda.aguilar@qprw.co)

55 5172 9812