

# Los 5 Pasos de los Sales Specialist



PASO  
**01**



## Lead Potencial

Detectar o tener un proyecto, cliente o requerimiento en puerta y donde se necesite evaluar las soluciones posibles que ofrecer.

PASO  
**02**



## Contacto

Llamada o Reunión con el Sales Specialist y el cliente para conocer a detalle la necesidad en puerta.

PASO  
**03**



## Evaluación

Evaluar y revisar la marca y solución llave en mano que mas se adecue al requerimiento. Así como buscar equipo demo y precios especiales si es el caso.

PASO  
**04**



## Cotización

Envío de propuesta por parte del Team de Ventas, Revisar línea de crédito o condiciones comerciales y de embarque para el negocio.

PASO  
**05**



## Cierre

Apoyar a el cliente para el cierre del proyecto, y revisar condiciones a futuro.

