Gerardo Weinstein Fischer, es un ingeniero industrial chileno que actualmente trabaja como country manager en todos los países de habla hispana de SharpSpring, una empresa dedicada a la automatización de marketing y ventas en Estados Unidos y países hispanoparlantes.

Mientras Weinstein era director de LW Empresas, que formó con un amigo con el que estudió en la Universidad Federico Santa María de Valparaíso, conoció una tecnología que mejoraba la forma de gestionar las áreas de marketing y ventas. Era el software SharpSpring, que beneficia el aumento de ingresos mensuales recurrentes y cuida la relación de las empresas y sus clientes, para que esta perdure por más tiempo.

Anuncio Patrocinado

Al observar que este sistema estaba teniendo éxito en Estados Unidos, Weinstein se convenció de que todas las empresas deberían utilizar la tecnología que otorga SharpSpring, por lo que convenció a su casa matriz en ese mismo país, para representarla en Chile. De esta manera, se convirtió en country partner de SharpSpring en nuestro país, logrando aumentar las ventas de este software, superando a México y Colombia, países donde también se comercializaba esta tecnología, además de Brasil.

Los resultados que tuvo el ingeniero con este software fueron positivos, logrando mayores ventas luego de seis meses, superando a Colombia y México. Esto convirtió a Chile en el mercado donde la marca se consolidó, logrando aumentar las ventas de las empresas usuarias en toda Latinoamérica y España.

Weinstein menciona cómo fue que obtuvo éxito con esta tecnología en el territorio nacional lo que lo llevó a hacer muy conocida la marca en todos los países de habla hispana.

“Considero que el secreto del éxito obtenido fue entender que las tecnologías por sí solas no logran los resultados, sino mediante una combinación de 3 perspectivas. La primera es la estrategia, la segunda es la tecnología implementada, y la tercera son los equipos de trabajo que llevarán a cabo la estrategia usando la tecnología”, destacó Weinstein, country partner de SharpSpring.

Para este ingeniero industrial, estos tres factores no están contemplados por las empresas proveedoras de este tipo de tecnología, ya que sus principales preocupaciones son la robustez del software, lograr la integración de la plataforma y dotarla de contenido para que siga funcionando por sí sola.

“En la teoría esto suena bien, pero la mayoría de las empresas necesitan mayores y diversos apoyos hasta que lleguen a un nivel de optimización del uso de sus software. Esto lo entendimos desde un comienzo, pudiendo entregar un servicio enfocado a que los clientes logren sus metas y aumenten sus ventas con esta tecnología” afirmó Weinstein.

En agosto de 2021, Weinstein junto a su familia se mudó a Estados Unidos, para tener una

visión global del desarrollo de la industria de la automatización de marketing y ventas.

Ya instalado en este país, ha logrado que la utilización de la herramienta crezca en diferentes mercados de habla hispana, y avisora que en Chile más empresas puedan utilizar este software para mejorar sus negocios.

Con esta intención y al notar el potencial que puede brindar SharpSpring a las empresas locales y extranjeras en el mercado de Estados Unidos, creó SmartketingSales, una empresa que tiene como fin dar servicios a los usuarios existentes de la plataforma SharpSpring, apoyándolos a cumplir sus estrategias comerciales, con capacitaciones y externalización de sus equipos de trabajo. Además con esta nueva empresa, prestan servicios a compañías que quieran aumentar sus ventas en dicho país, teniendo clientes ya consolidados y a otros que recién están iniciando operaciones en Estados Unidos.

y tú, ¿qué opinas?