



**Vender+ en un mundo “phygital”, más
allá de los leads**



Medellin 25 de Junio 2025
Evento nacional de ventas Camacol Antioquia

SOY MILLENNIAL



CAMBIO

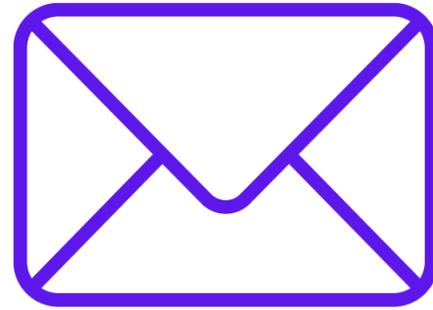


¿QUÉ ES **VENDER?**

“Vender es construir relaciones humanas”
Chema Vich







+ Llamadas + Mails + WhatsApps

no es igual a mas ventas

LAS VENTAS CAMBIARON PORQUE EL CLIENTE CAMBIÓ



El Nuevo Imperativo: Social Selling en la Era Digital

El 75% de compradores B2B usan
redes sociales para informarse.

(Fuente: IDC)



El Nuevo Mundo de las **Ventas:** ¿Estás Preparado?

Del 52% al 70% del proceso de compra ocurre online y la IA revoluciona el juego.

La venta tradicional ha muerto. El cliente ahora tiene el control informado.

Lo Que Ha **Cambiado** Radicalmente en Ventas

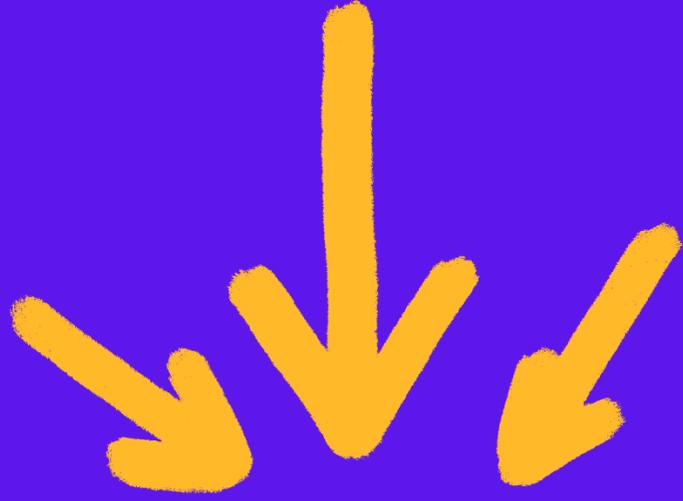
Antes vs Ahora

- Vendedor controlaba información / Cliente investiga y compara
- Producto como foco / Solución y valor
- Interrupción / Permiso y relación

Nuevo paradigma

Social selling y contenido relevante
reemplazan llamadas frías.





IMPACTO A 6,7 MM DE PERSONAS AL AÑO

**260 K INTERACTUAN CONMIGO
ESA ES LA VERDADERA OPORTUNIDAD**

José María (Chema) Vich · 1er

| Social Selling | Innovación | Ventas 4.0 y Marketing 3.0 | #IA | Capacitamos equipos, incrementamos ventas | Conferencista | LinkedIn | CEO | ABM | Transformación comercial | Ventas B2B | Liderazgo |

Bogotá, Distrito Capital, Colombia · [Información de contacto](#)

[nuestra pagina web](#)

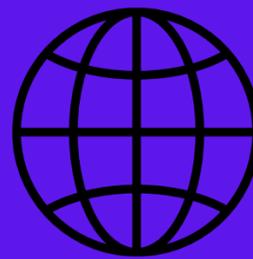
38.733 seguidores · [Más de 500 contactos](#)

Carolina Orjuela Rojas, Jeannette Langthon y 507 contactos en común más

[Enviar mensaje](#) [Más](#)



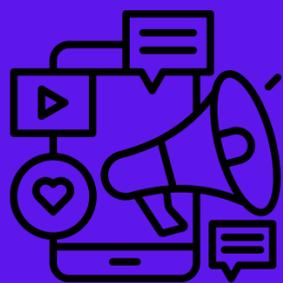
La Evolución Digital de las Ventas: Una Transición Ineludible

 **90%**

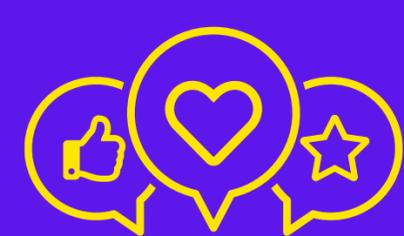
Compradores B2B usan internet para investigar (HBR)

 **84%**

CEOs usan redes sociales para decidir informados (LinkedIn)

 **45%**

Más oportunidades con social selling (Jamie Shanks)

 **30%**

Incremento en ventas con IA (Hubspot)

La oportunidad:

1500 MM de personas en LinkedIn

EEUU : 220 MM

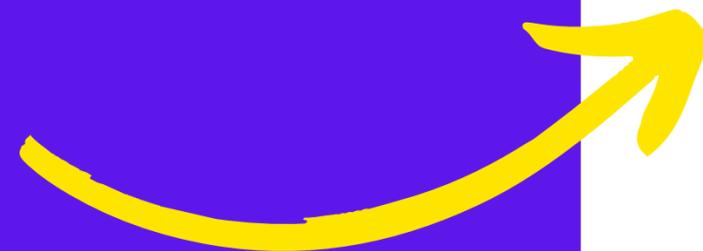
España: 25 MM

Colombia:
16 MM

LATAM
150
MM

EL MERCADO ES EL MUNDO

#SocialSelling:
cómo construir
relaciones que
generen ingresos



Social Selling: Más Allá de la Venta Directa

Relaciones y Confianza

Clave para ser recurso valioso y generar conexiones auténticas.

Escuchar y Participar

Acción para influir y acompañar sin vender agresivamente.

Líderes de Opinión

54% consideran social selling fundamental (Social Media Today).

Ayudar a Comprar

El objetivo es facilitar la decisión, no solo vender.

Factor Humano: El **Corazón** del Social Selling



Autenticidad y Empatía

Sustentan relaciones genuinas en un mundo digital.

Confianza en Recomendaciones

El 83% de compradores confía en personas conocidas (Nielsen).

Habilidades Clave

Comunicación efectiva, escucha activa y storytelling.

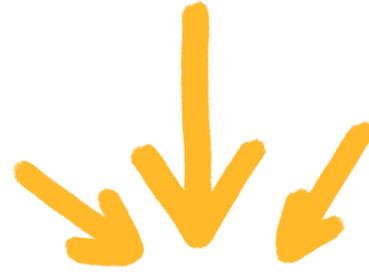
IA como Potenciador

La tecnología apoya, pero el humano dirige.

Alineando a Todos: Ventas, Marketing y Dirección Trabajando **Juntos**

Rompiendo Silos

Social Selling fomenta colaboración interdepartamental.



Ventas

Nutren relaciones y cierran con contenido relevante.

Dirección

Lidera adopción y provee apoyo continuo.

Marketing

Proporciona contenido valioso y recursos estratégicos.

RESULTADOS!

RRHH

Un equipo unido con impacto máximo en el Mercado, desde el C-level.



ABM



 **APASIONA-T[®]**
T-AMOI2A9A
Formamos líderes, transformamos ventas

Social Selling, ABM e IA: El Futuro de las Ventas. CAMBIO!!

El mundo B2B cambia rápido. La formación continua es esencial para directivos.

Nuestra propuesta:
#Socialselling + #ABM + #IA +
#Factorhumano



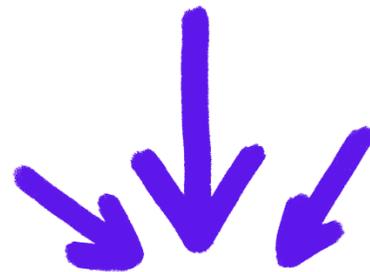
¿Qué es ABM (Account-Based Marketing)?

Definición

ABM es una estrategia que focaliza acciones en cuentas clave específicas.

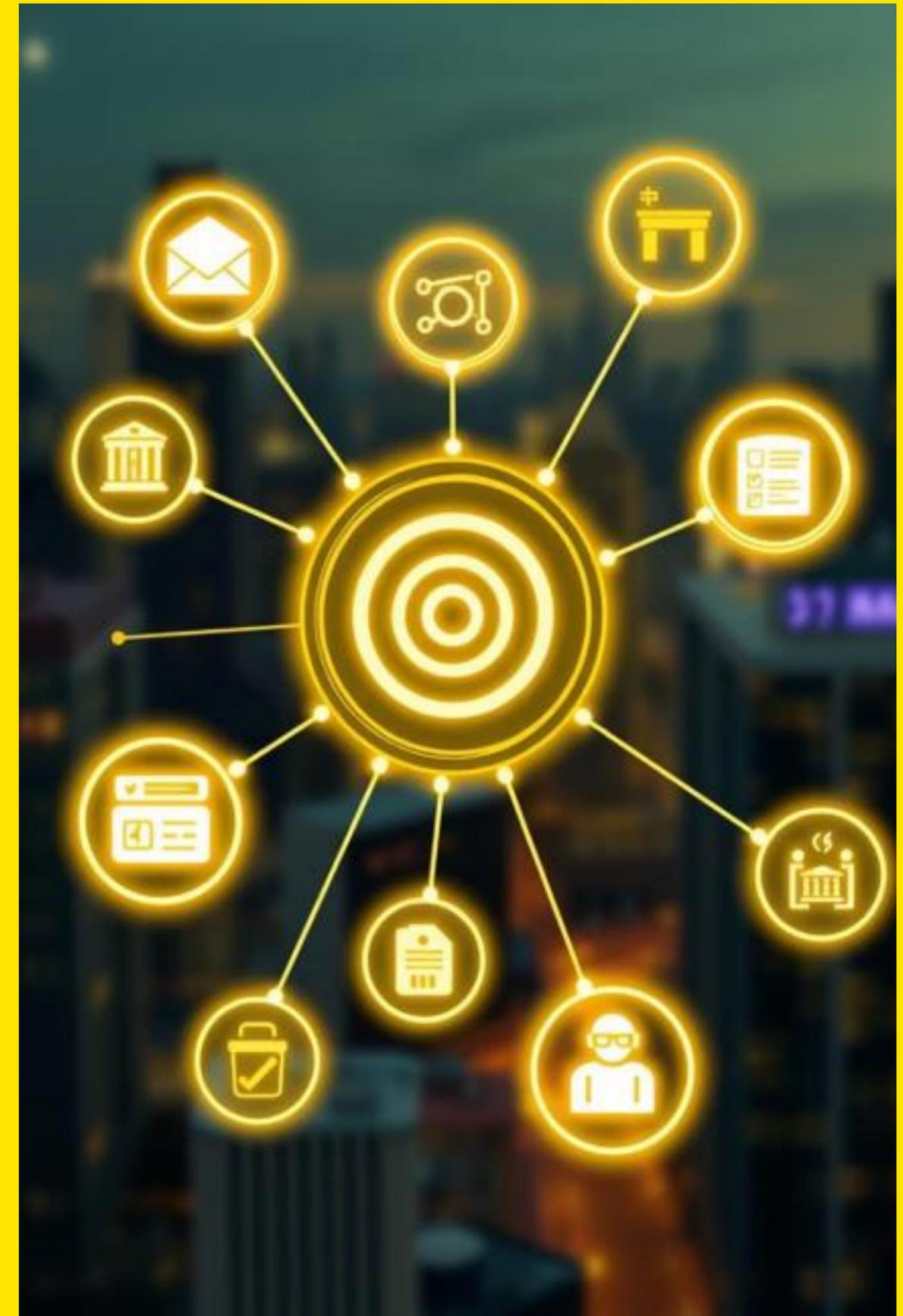
Diferencias

ABM personaliza y alinea ventas y marketing, a diferencia del marketing tradicional masivo.



Beneficios

- **Mayor retorno de inversión**
- **Sincronización ventas-marketing**
- **Segmentación precisa**



ABM e Inteligencia Artificial: Maximizando la Eficiencia

Identificación y personalización

IA detecta cuentas clave y adapta contenido automáticamente.

Automatización

IA reduce tareas repetitivas, liberando tiempo para estrategias creativas.

Análisis predictivo

Evaluamos qué cuentas priorizar para mayor impacto y ventas rápidas.

Ejemplo REAL: ciclo de ventas reducido un 30% gracias a IA en ABM (Marsh en Perú)



Integración de ABM con Otras Estrategias de Ventas

Marketing Strategy ROI %

ABM 85%

Inbound Marketing 60%

Outbound Marketing 45%

ABM complementa otras técnicas y mejora ROI mediante análisis constante.

* Fuentes LinkedIn, Sales for Life, Jamie Shanks



LA EXPERIENCIA EN ACCIÓN





La Sinergia **Perfecta**: Social Selling + ABM + IA



1

IA en Social Selling

Encuentra a los prospectos más valiosos y con mejor fit.

2

ABM potenciado por IA

Segmentación y personalización ultra-precisa basada en datos en tiempo real.

3

Resultados

Combinado, aumenta un 25% la tasa de conversión en ventas.

La #IA y los equipos de ventasy marketing, los mejores aliados



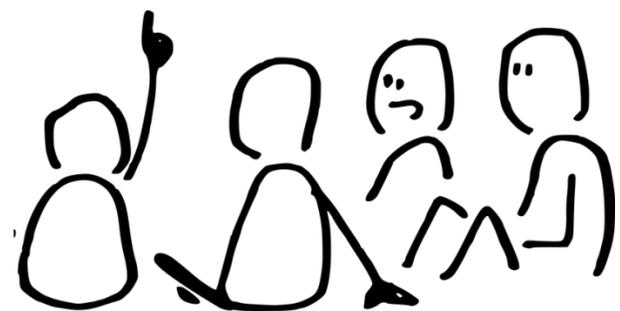
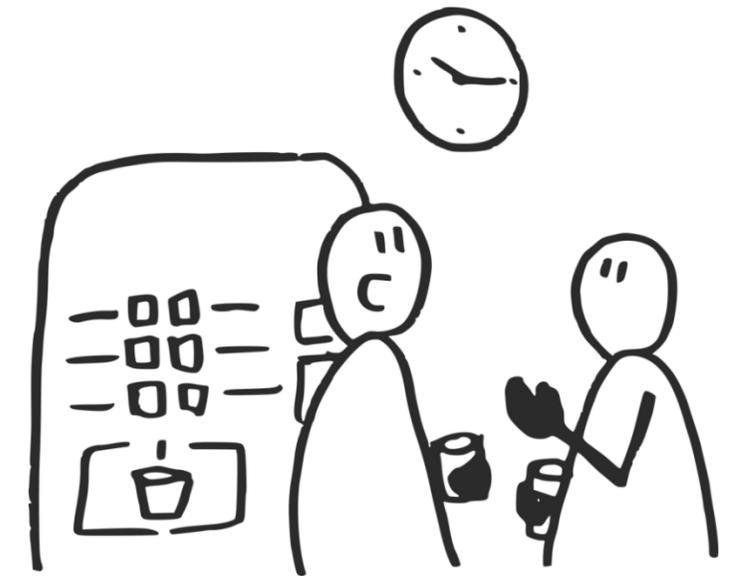
El Factor Humano: La Clave del Éxito en la Era de la Automatización

Empatía y creatividad

Esencial para conectar genuinamente con clientes y generar confianza.

Vendedor consultor

Asesora y construye relaciones duraderas más allá de la venta.



Capacitación continua

Desarrollar habilidades blandas potencia equipos de venta exitosos.

Preferencia del cliente

85% prefieren la interacción humana en momentos clave de compra.

Y ...LOS DIRECTIVOS QUÉ

**La presencia de los directivos en LinkedIn
no es una opción es una obligación**

EL DIRECTIVO MODERNO ES DIGITAL, MOVIL Y ESTÁ SOCIALMENTE CONECTADO (IGUAL QUE SU CLIENTE!)

- **EL CEO ES EL PRIMER VENDEDOR DE UNA COMPAÑÍA.**
- **NOS FORMAN EN CÓMO HABLAR EN PRENSA, RADIO, TV...PERO NO NOS FORMAN EN CÓMO COMPORTARNOS EN UNA RED CON 1.500 MM PERSONAS**
- **LOS DIRECTIVOS TIENEN QUE SER LA CARA INSTITUCIONAL DE LA COMPAÑÍA EN REDES DE UNA FORMA PROFESIONAL.**
- **TU PERFIL EN LINKEDIN ES TU IMAGEN DE MARCA PROFESIONAL, ES LO QUE DICEN DE TI CUANDO NO ESTÁS PRESENTE (Y LA IMAGEN DE TU EMPRESA)**
- **SE TRATA DE CONSTRUIR REDES A TU NIVEL QUE SE CONVIERTAN EN TU AUDIENCIA; Y SERVIR DE APOYO A SUS EQUIPOS PARA LOGRAR SUS METAS.**
- **IMPACTOS: RESULTADOS, RECONOCIMIENTO DE MARCA, ATRACCIÓN DE TALENTO Y RELACIONES A NIVEL INSTITUCIONAL**



Algunos de los directivos capacitados



Ana Lucia Jaramillo Valli · 1er

Su mejor aliado para las relaciones comerciales con Estados Unidos

AmCham Sur Occidente
Universidad de San Buenaventura Cali

|Conexiones para crecer | USA Colombia| Conexiones empresariales | Amcham Sur Occidente|Networking | Desarrollo de negocios | Gestión del conocimiento | CEO|



Marcelo Cataldo · 1er

BETTER CONNECTED
Digicel

Digicel Group
Harvard Business School

Digicel Group CEO @marcelocataldo
Kingston, Jamaica · [Información de contacto](#)
72.830 seguidores · [Más de 500 contactos](#)



María Bibiana Botero Carrera · 1er

PROANTIOQUIA

Fundación Proantioquia
Northwestern University - Kellogg School of...

Presidenta Ejecutiva Proantioquia
Medellín, Antioquia, Colombia · [Información de contacto](#)
26.116 seguidores · [Más de 500 contactos](#)



Karen Brazdys · 1er

transformando cambios
Brinsa 30 años
Blancox Refisal Brinsa

Brinsa S.A.
The University of Chicago Booth School of Business

| CEO| Presidente | Sal | Refisal | Desinfección | Blancox | Química | Bienestar | Nutrición | Salud | Limpieza | Aseo del Hogar | Valor compartido | Transformamos |

Colombia · [Información de contacto](#)
[Más de 500 contactos](#)



Esteban Piedrahita · 1er

Llega más lejos
ICESI

icesi.edu.co

| Excelencia Académica | Conexión con las Organizaciones | Empleabilidad | Innovación Educativa | Alianzas Internacionales | Centro de Talento | Rector |

Cali, Valle del Cauca, Colombia · [Información de contacto](#)
[Nuestra página web](#)
[Más de 500 contactos](#)



Carlos Mario Jaramillo Vélez · 1er

Hacemos que las cosas pasen

Cámara de Comercio de Cali
Universidad ICESI

| Crecimiento empresarial | Competitividad | Sostenibilidad | Innovación | Internacionalización |Asuntos Corporativos | Estrategia y Medición de Intangibles | Gestión de Crisis | Comunicaciones Estratégicas |

Cali, Valle del Cauca, Colombia ·



Carlos Ernesto Varela G. · 1er

#TeamUpToImprove

Endress+Hauser Group
MIT Sloan School of Management

Gerente General | Management | Liderazgo | Sostenibilidad | Estrategia | Customer Experience | Optimización de procesos | Automatización industrial | Excelencia | Innovación | Miembro Juntas Directivas | CEO

Cali, Valle del Cauca, Colombia · [Información de contacto](#)
[Nuestra página web](#)



Carlos Enrique Cavalier · 1er

Alquería 65 Transformando Años sueños en realidades

Alquería
Harvard Business School

Coordinador de Sueños de Alquería
Colombia · [Información de contacto](#)
33.161 seguidores · [Más de 500 contactos](#)

Alejandra Sanin Hernandez, Ruben Lizarralde Montoya y 949 contactos en común más



José Echeverri · 1er

LIDERAZGO IMPERFECTO
10 PAÍSES
PRIMER LUGAR EN VENTAS
intermedio

Gildan
Pontificia Universidad Javeriana

VP de Recursos Humanos en Gildan | Speaker Internacional | Mentor en Liderazgo | Experto en Gestión del Talento y Transformación Organizacional | Autor de "Liderazgo Imperfecto"

Medellín, Antioquia, Colombia · [Información de contacto](#)
[¡Así puedo ayudarte!](#)

VOCERÍA DIGITAL: EL EJEMPLO DEL CANAL DE PANAMÁ



Antonio Córdoba M. · 1er

| Canal | Panamá (Marítimo | Transporte | Logística | Servicios | Comercio | Sostenibilidad | ACP (Autoridad Canal de Panamá) | Recurso hídrico | VP | Transformación digital |

Canal de Panamá
Universidad de Panamá

Panamá, Panamá · [Información de contacto](#)

Más de 600 contactos

Patricio Silva Lewis, Lorena V. Fábrega West y 112 contactos en común más



Boris Moreno Vásquez · 1er

| Canal | Panamá (Marítimo | Transporte | Logística | Servicios | Comercio | Sostenibilidad | ACP (Autoridad Canal de Panamá) | Recurso hídrico | VP | Operaciones |

Canal de Panamá
Northwestern University - Kellogg School of Management

Canal de Panamá · [Información de contacto](#)

Más de 500 contactos

Lorena V. Fábrega West, Enrique Fernández y 26 contactos en común más

[Enviar mensaje](#) Más



Ricaurte (Catin) Vasquez · 7º

Chief Executive Office/Administrator at The Panama Canal

Canal de Panamá
Rensselaer Polytechnic Institute

Canal de Panamá · [Información de contacto](#)

Más de 500 contactos

Lila Liu, Luis Rovira y 33 contactos en común más



Miguel Lorenzo · 1er

| Canal | Panamá (Marítimo | Transporte | Logística | Servicios | Comercio | Sostenibilidad | ACP (Autoridad Canal de Panamá) | Recurso hídrico | VP | Ingeniería | Infraestructura |

Canal de Panamá

Canal de Panamá · [Información de contacto](#)

420 contactos

Lorena V. Fábrega West, Luis Rovira y 8 contactos en común más



John Langman · 1er

| Canal | Panamá | Administración de Proyectos | Ingeniería Civil | Sostenibilidad | ACP (Autoridad Canal de Panamá) | Agua | Administración | Proyectos de Hidroses |

Canal de Panamá
INCAE Business School

Canal de Panamá · [Información de contacto](#)

Más de 500 contactos

Lorena V. Fábrega West, José Ignacio Tobón y 15 contactos en común más



Luis Rovira · 1er

| Canal | Panamá (Marítimo | Transporte | Logística | Servicios | Comercio | Sostenibilidad | ACP (Autoridad Canal de Panamá) | Administración de Recursos Hídricos | VP |

Canal de Panamá
University of Louisville

Canal de Panamá · [Información de contacto](#)

Más de 500 contactos



LAS VENTAS SON



RELACIONES HUMANAS



El Futuro de las Ventas: Prepárate para el **Cambio**

Consolidar conocimiento

Aplicar IA, Social Selling y ABM con enfoque humano.

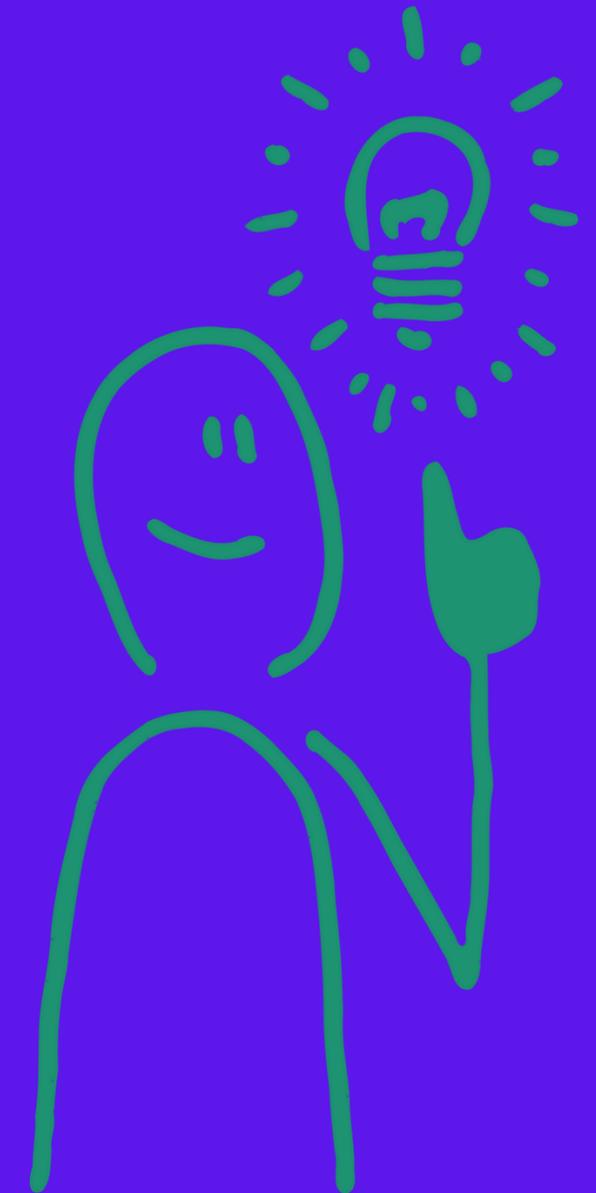
Capacitar equipos

Entrenar habilidades tecnológicas y emocionales.

Iniciar transformación

Adoptar metodologías para aumentar ventas y eficiencia.

Porque si el mundo ha cambiado, ¿no crees que deberías cambiar también?



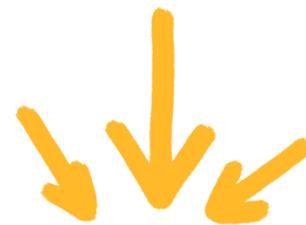
NO HAY EXCUSAS



GRACIAS



Chema Vich



APASIONA-T[®]
T-AMOI2A9A

Formamos líderes, transformamos ventas

