



Departamento
DE VENTAS



SOMOS EL DEPARTAMENTO DE VENTAS

Apoyamos a quienes **deciden**, desafiamos a quienes **ejecutan** e inspiramos a quienes **venden**.

EN ESPAÑA & PORTUGAL DESDE 2025

NUESTRA HISTORIA

Realmente empieza hace 10 años...



2015

Nace el Departamento de Marketing

El proyecto arranca con el objetivo de ser el aliado estratégico que ayuda a las compañías a crecer con estructura, método y propósito a través del marketing con una visión cercana, práctica y orientada a resultados.



2017

Expansión a Portugal

La marca consolida su presencia ibérica y refuerza su misión de transformar la forma en que las empresas entienden y gestionan su marketing.



2022

La idea da un nuevo salto

Comienza a gestarse la idea de ampliar el concepto de “Departamento” hacia una nueva dimensión: Ventas. Un paso lógico que nace de escuchar a los clientes y entender que la estrategia solo cobra sentido cuando se traduce en resultados comerciales.



2025

Nace el Departamento de Ventas

A finales de 2025 se materializa el siguiente capítulo: un nuevo proyecto que comparte el mismo ADN de visión estratégica, ejecución ágil y compromiso real con el impacto que su empresa hermana, pero con un foco claro en el área comercial.

“Nuestra misión es **devolver a los equipos de ventas su papel transformador**, ayudando a las empresas a vender con propósito, liderar con sentido y crecer con impacto.

Queremos ser la voz experta en Ventas que guía y potencia un **futuro empresarial más humano y preparado**, formando equipos de ventas independientes que lideren con claridad, mejoren de forma continua y creen valor que perdura.”





Departamento
DE VENTAS

Presentación Corporativa | 2025

¡HOLA!
**¿HABLAMOS SOBRE
VENTAS?**



VENTAS PARA **CRECER MÁS**

el objetivo de todos los negocios y el **objetivo final de todo lo que hacemos.**

Departamento
DE VENTAS

UN EQUIPO CON **MUCHA EXPERIENCIA**

7



Tiago Lemos



Inês Simas



João Eusébio



David Garcia



Daniel Coelho

Tiago Lemos
CO-FOUNDER & CEO ESPAÑA



Más de 25 años de experiencia en Desarrollo Comercial y Marketing. Trabajó en L’Oreal, Unilever, Coca-Cola, LG y Cafento, antes de fundar el Departamento de Marketing en 2015 y el Departamento de Ventas en 2025.



Inês Simas
CO-FOUNDER PORTUGAL



Más de 27 años de experiencia dejando su huella en empresas como Hewlett-Packard, Pescanova, Nutrexpa, Coca-Cola y Navigator. Ha vivido y trabajado en Lisboa y Madrid.



João Eusébio
CO-FOUNDER & CEO PORTUGAL



Experto en impulsar estrategias de desarrollo de negocio y ejecutar planes de crecimiento ambiciosos, con una sólida mentalidad emprendedora. Apasionado por la innovación y el cambio como un componente esencial del éxito.



David García
ASSOCIATE ESPAÑA



Más de 20 años ayudando a empresas a transformar sus procesos comerciales, aumentar ingresos y mejorar la productividad. Su enfoque combina estrategia, metodología y formación para lograr resultados tangibles y sostenibles.



Daniel Coelho
CO-FOUNDER PORTUGAL



Muy centrado en los resultados, disfruta liderando el cambio a través de una visión estratégica y sólidas relaciones interpersonales, impulsando la innovación en cada reto.



Somos ciudadanos del mundo.
Nuestro equipo está físicamente en 3 diferentes ubicaciones:

Gijón, España

Lisboa, Portugal

Basilea, Suiza

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES

Entre España y Portugal



¿QUÉ HACEMOS?

Todo empieza en la identificación de las inquietudes habituales en los equipos comerciales

Los nuevos hábitos transmiten menos sentido de pertenencia a los equipos

Tensión comercial constante con los Clientes y entre los Canales de Venta

Presión por resultados en un escenario económico volátil

Baja eficiencia en los procesos (internos y de ventas) con impacto en el resultado

Competencia con Players locales más ágiles

Dificultad para reclutar, retener y motivar el talento comercial

Desalineación con la matriz global vs. realidad local

¿QUÉ HACEMOS?

Que suelen tener impacto en los resultados, afectando los principales indicadores de negocio.



Menor Importe
de **ventas**



Peor
conversión de
ventas



Caída de la
satisfacción de
cliente



Empobrecimiento
de la
productividad



Mayor **tiempo**
medio en
conseguir venta



Empeoramiento
del **clima** laboral

¿QUÉ HACEMOS?

Para ir de encuentro a las necesidades más habituales, estructuramos nuestros servicios en 5 áreas de actuación:

Acelerar Resultados

Creamos estrategias y ejecutamos planes para hacer crecer el negocio de forma rápida y sostenible.

Ejemplos:

- Segmentación, generación de leads y gestión de pipeline
- Tácticas upselling / cross-selling
- Promociones nacionales
- Promociones internacionales
- Revisión de modelos de pricing y márgenes
- Gestión de canales y distribución
- Estrategia y ejecución go-to-market en nuevos canales comerciales

Ganar Eficiencia y Eficacia Empresarial

Ayudamos a diseñar procesos y optimizar recursos, con el fin de ganar eficiencia y eficacia en las organizaciones.

Ejemplos:

- Definición del proceso comercial
- Gestión de performance y KPI's
- Modelo de organización
- CRM
- Preparación de negociaciones
- IA, digitalización y automatización

Deslumbrar Clientes

Creemos que una **buena gestión de clientes y canales** es fundamental para mantener relaciones sostenibles en las que ambas partes interactúan para obtener beneficios mutuos.

Ejemplos:

- Definición del proceso comercial
- Gestión de performance y KPI's
- Modelo de organización
- CRM
- Preparación de negociaciones
- IA, digitalización y automatización

Garantizar Coherencia Entre Estrategia y Ejecución

No basta con tener una estrategia. Es necesario **garantizar la disciplina en toda la empresa** para asegurar que el plan refleje la estrategia y que lo que ejecutamos esté en el plan.

Ejemplos:

- Diseño del proceso de construcción del plan comercial
- Diagnóstico y estrategia comercial
- Elaboración del plan anual
- Cronograma de actividades, goal alignment y preparación de equipos
- Acompañamiento del plan anual

Energizar Equipos de Alto Rendimiento

Vender es una función clave en cualquier empresa. Es necesario **construir estos equipos de alto rendimiento**, desde cero o a través del cambio.

Ejemplos:

- Definición de perfiles, reclutamiento y onboarding
- Modelos de incentivos
- Diseño de currículos de formación comercial
- Formación y coaching de equipos
- Integración de nuevos modelos de trabajo
- Organización de eventos corporativos y gamificación

¿CÓMO HACEMOS?

Podemos trabajar juntos en diferentes formatos de colaboración:



Outsourcing

Apoyo al 100% de expertos en ventas que trabajan como una prolongación de tu equipo. Enfocado a las organizaciones que necesiten un apoyo de ventas integral.



Consultoría

Apoyo para proyectos específicos o para resolución de necesidades puntuales. Ideal para las empresas que quieren dar un impulso a su estrategia comercial.



Mentoría

Desarrollo de procesos de aprendizaje guiado para empresarios y/o gerentes que deseen implementar un enfoque de ventas en su negocio.



Formación

Ampliación de conocimientos en áreas específicas del mundo comercial, ideado para cualquier organización que quiera aprender de una forma muy práctica.

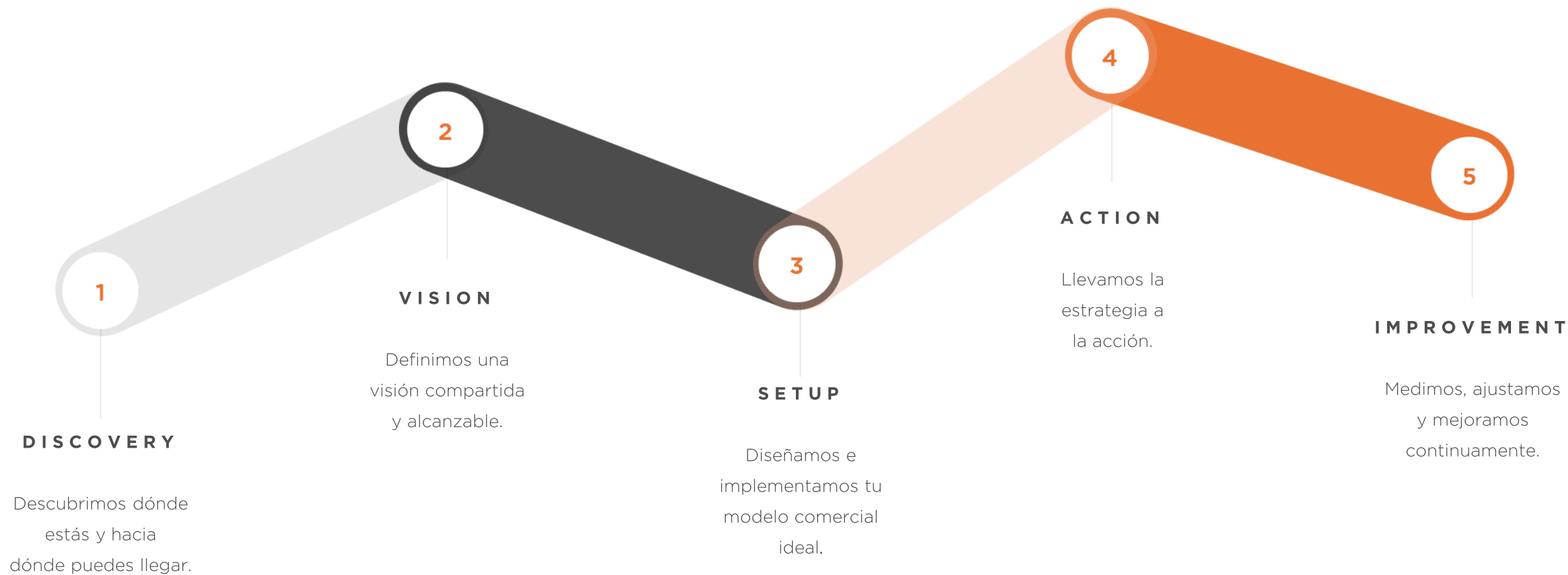


DE LA **ESTRATEGIA** A LA **EJECUCIÓN**

¡Nunca las separen!

Departamento
DE VENTAS

NUESTRO MODELO DE TRABAJO



NUESTRO MODELO DE TRABAJO

Así planteamos la forma de trabajar en el Departamento de Ventas

SIEMPRE EN EQUIPO

A cada proyecto dedicamos siempre un equipo, normalmente 2 personas, que trabajan como uno solo.

Cada Manager lidera más de un proyecto y nunca trabaja en exclusiva o a tiempo completo para una empresa.

RESULTADOS Y NO HORAS

No creemos en los modelos basados en horas. Nunca se trata de las horas que invertimos, sino del resultado de nuestro trabajo conjunto.

Nunca nos centramos solo en la tarea, sino en el objetivo de la tarea, el porqué.

GESTIÓN Y TRANSPARENCIA

Identificamos a los proveedores más adecuados, no ponemos ningún margen de beneficio sobre su trabajo, y aseguramos la coordinación de todos los equipos implicados, actuando como un *único punto de contacto*.

¿CUANDO NOS CONTRATAN LAS EMPRESAS?

CUANDO EL EQUIPO INTERNO NO ES SUFICIENTE

Intervenimos como una extensión del equipo, asegurándonos de que ningún proyecto se quede atrás.

CUANDO SE NECESITAN COMPETENCIAS ESPECIFICAS

Aportamos habilidades especializadas para apoyar iniciativas estratégicas sin compromisos a largo plazo.

CUANDO SE NECESITAN RESULTADOS MÁS RÁPIDOS

Nuestro equipo acelera la ejecución, entregando trabajo de alta calidad con velocidad y eficiencia.

CUANDO SE BUSCA FLEXIBILIDAD EN LOS COSTES

Somos una solución de coste variable, lo que permite a las empresas escalar recursos sin la carga de costes fijos a largo plazo.



VENTAS **NO ES SOLO VENDER**

Es la disciplina que conecta estrategia, personas y resultados.

Departamento
DE VENTAS

CONTACTO

TIAGO LEMOS



tiago.lemos@departamentodeventas.com

+34 665 632 461

+351 966 644 939



El Departamento de Ventas tiene oficinas en Gijón y Lisboa y un equipo de 5 personas.

Nuestra misión es devolver al proceso comercial su poder transformador, ayudando a las empresas a vender con propósito, liderar con sentido y crecer con impacto.

P.D. LA FAMILIA DEPARTAMENTO AL COMPLETO

Departamento
DE MARKETING

Nuestra misión es reforzar el papel del marketing como clave del éxito de las marcas y las empresas.

Maximizamos los beneficios de unir la perspectiva externa con la experiencia interna. Aprovechamos un profundo conocimiento del mercado y del negocio para diseñar estrategias sólidas y diferenciadoras y garantizar su ejecución.

Departamento
DE VENDAS



The key is not to close more sales, it's to open more relationships.

Jeffrey Gitomer

HABLAMOS DE **VENTAS** AQUÍ:





Departamento
DE VENTAS

Presentación Corporativa | 2025

MUCHAS GRACIAS
POR TU TIEMPO