

La agencia Valenciana ¿Vende Más? se convierte en Gold HubSpot Solutions Partner

Valencia | 15-09-2022 | 16:17



HubSpot ha reconocido a Vende Más, un partner de soluciones de HubSpot con sede en Valencia, con la distinción de gold partner. El galardón reconoce la experiencia de Vende Más con la plataforma CRM de HubSpot, compuesta por los productos de CMS, Marketing, Ventas, Operaciones y Servicios.

La agencia está especializada en servicios sobre la tecnología HubSpot y transformación digital, incluyendo la implementación de estrategias de ventas, marketing y atención al cliente, que aumentan la productividad, y mejoran la captación de clientes a través de inbound marketing.

¿Estamos orgullosos de haber conseguido la distinción de partners de soluciones gold. En Vende Más reunimos más de 10 años de experiencia en el mundo de la consultoría de negocios, y apoyados en la potencia tecnológica que ofrece HubSpot, nos enfocamos en predecir y entender las necesidades del mercado y de nuestros clientes para ofrecerles soluciones integrales con foco tecnológico? comenta Gisele Lempert fundadora de la agencia Vende Más junto a Daniel Donalisio.

¿Qué significa ser gold partner de Hubspot?

A inicios del mes de agosto de 2022, Vende Más alcanzaba el nivel oro del Programa de socios de soluciones de HubSpot. HubSpot es la plataforma de CRM líder para empresas en crecimiento, trabaja de la mano con socios (partners) expertos para hacer crecer los negocios de sus clientes a través de software inbound, servicios y soporte.

El programa de partners de soluciones es un ecosistema de expertos que ofrece servicios de marketing, ventas, atención al cliente, diseño web, CRM y TI. Es una comunidad global que cree que poner a los clientes primero es la clave del crecimiento y permite a sus miembros ofrecer una amplia gama de soluciones más sofisticadas en toda la experiencia del cliente.

Para alcanzar el estatus de socio de soluciones de nivel oro, los socios deben alcanzar estándares de servicio y de conocimiento en metodología y técnicos, determinados por HubSpot.

Ser gold partner de Hubspot, ventajas para los clientes de Vende Más

Desde Vende Más trabajan en colaboración con los equipos internos de las empresas, tanto de ventas, como marketing y atención al cliente, para asegurar experiencias personalizadas a sus clientes y consumidores. ¿Nos centramos en la prestación de servicios para empresas B2B, que tienen entre sus valores principales la innovación. Nuestros clientes pueden encontrarse en una variedad de industrias y tienden a ser empresas medianas con presencia en múltiples países? Afirma Gisele Lempert.

Con clientes en Europa y Latinoamérica entre los que se encuentran: Data IQ, Scharfstein, Auren, Olivia Global y Lempert Ibérica. Trabajan por proyecto y también de manera recurrente dependiendo de las necesidades puntuales de las compañías ya sea una implementación de HubSpot, capacitación sobre la tecnología, consultoría y/o servicios mensuales sobre la plataforma HubSpot. ¿Desde Vende Más hemos logrado trabajar exitosamente con clientes ubicados en diferentes regiones del mundo con distintas zonas horarias gracias a nuestro foco en la planificación, una comunicación fluida y una clara definición de expectativas. Nuestros clientes se caracterizan por tener un alto componente de innovación, y estar en una constante búsqueda de optimización de sus procesos y de una mejor manera de enfrentar sus tareas cotidianas? comentan.

Sobre Vende Más

La agencia se funda en 2019 por Gisele Lempert y Daniel Donalisio, después de trabajar ambos con HubSpot como responsables de CRM y de negocio. En marzo de 2020, formalizan la alianza con HubSpot como HubSpot solutions partners. Más tarde en 2021 formalizan su segunda alianza con la empresa dedicada a programa de puntos y recompensas digitales Rybbon (Grupo Blackhawk Network) para satisfacer las necesidades de empresas y marcas que buscan destacar la experiencia digital de sus clientes a través de estrategias de fidelización.

Autor: Redacción