

ACCOUNT MANAGEMENT DE ALTO RENDIMIENTO

Gestión sistemática de grandes cuentas para equipos que quieren crecer, no sobrevivir.



¿Qué es esto?

Un programa intensivo para equipos de cuenta y directivos comerciales que operan en la venta compleja B2B. No enseña técnicas de venta genéricas ni habilidades de comunicación. Trabaja con tres herramientas analíticas interconectadas — la Fórmula del Trust, la matriz Team Buying × Team Selling y el Expectations Alignment Process — que convierten la gestión de grandes cuentas en un sistema reproducible, medible y escalable. Es el segundo eje del sistema KlirLab, y el modelo que más directamente impacta en el crecimiento sostenido.

En la venta compleja B2B, las relaciones con grandes cuentas no fracasan por falta de talento — fracasan por falta de sistema. El Account Manager gestiona su relación con un interlocutor. El equipo de compra tiene cinco. Cuando el equipo vendedor no sabe quién influye en quién, quién bloquea, quién decide y cuál es el nivel de confianza real en cada cruce de esa matriz, no puede crecer en la cuenta. Reacciona a lo que le dicen, en lugar de anticipar lo que va a pasar.

Este modelo no es teoría académica. Es el sistema que se aplicó en Cap Gemini España para crecer a un 35% anual acumulado durante siete años consecutivos y el que estructuró el crecimiento de Matchmind de 0 a 75 millones de euros en cinco años. La clave no fue el talento individual de los equipos comerciales — fue la disciplina operativa de analizar la matriz de confianza en cada cuenta, cada mes, sin excepción.

El Programa

4 sesiones de 4 horas, 1 por semana

**Trabajo aplicado entre sesiones
Equipo completo de cuenta**

Tu cartera real como caso de trabajo

Parte del sistema KlirLab





En la venta B2B, la confianza no es un intangible. Es una ecuación con tres variables que se puede analizar, gestionar y mejorar sistemáticamente en cada relación de la matriz.

Lo que verás en acción

La Fórmula del Trust — $\text{Trust} = (\text{Credibilidad} \times \text{Intimidad}) / \text{Riesgo}$ — aplicada a cada cruce de la matriz Team Buying \times Team Selling. Para cada cuenta estratégica, el equipo aprende a mapear quién compra, quién influye y quién bloquea en el cliente; a cruzarlo con quién vende, quién soporta y quién dirige en su propia organización; y a calcular el nivel de confianza real en cada relación de esa matriz. El resultado es un diagnóstico de cuenta que deja de ser una opinión y se convierte en un objeto de gestión con palancas concretas de acción.

El Expectations Alignment Process aplicado a cada oportunidad y proyecto activo de la cartera. El EAP es el mecanismo que protege y construye la credibilidad y la intimidad en cada entrega real — lo que ocurre en los proyectos alimenta o destruye la matriz de la cuenta. El equipo trabaja con sus oportunidades reales, identifica las brechas de expectativas existentes y define el protocolo de seguimiento que convierte la gestión de cuentas en una reunión mensual de decisión, no de informe.

¿Para quién es este programa?

Para equipos completos de cuenta en empresas de venta compleja B2B — CEOs, directores comerciales, account managers, preventa y gestores de proyecto — que compiten por grandes cuentas y necesitan convertir esa competición en un proceso sistemático en lugar de en un esfuerzo individual. También para directivos que quieren implantar en su organización una metodología de gestión de cuentas con resultados documentados, no con promesas de consultoría. El programa se adapta a la cartera real de cada empresa participante.

4 sesiones de 4 horas con una semana de trabajo aplicado entre cada sesión. Cada participante trabaja sobre sus cuentas reales desde la primera sesión. Al terminar, el equipo sale con la matriz TB \times TS de sus cuentas estratégicas construida, el EAP de sus oportunidades activas operativo y un protocolo de reunión mensual de cuenta listo para implantar.

klirlab@klirlab.net