

VENTAS B2B COMPLEJAS · DIRECCIÓN  
COMERCIAL · CUENTAS ESTRATÉGICAS

# Account plan para cuentas estratégicas industriales

Una plantilla práctica para expandir,  
defender y ordenar cuentas de alto valor.

## PARA QUIÉN

Account directors, sales  
managers, dirección  
comercial y equipos de  
cuentas clave.

## PROMESA

Convertir una cuenta  
importante en un plan  
vivo de expansión y  
defensa.



Material ejecutivo para aplicar a  
una conversación, cuenta o  
pipeline real.

# El valor aparece cuando el tema baja a números, cuenta y próximo movimiento.

Este material no busca reemplazar un diagnóstico completo. Busca dejar una forma concreta de mirar una situación comercial real y decidir si vale avanzar.

## EJEMPLO ECONÓMICO

Ejemplo: una cuenta que ya compra USD 250k al año puede esconder tres frentes adicionales si nadie mapea áreas, sponsors, riesgos y timing.

## NOTA DE CAMPO

La relación histórica ayuda, pero también puede dormir al equipo. Una cuenta grande necesita mirada política, técnica y económica.

# Cuatro lentes para mirar la situación sin caer en teoría.

La idea es simple: menos frases grandilocuentes, más evidencia, más contexto y mejores preguntas comerciales.

## MAPA

### Una cuenta estratégica no es una lista de contactos

Es un territorio con unidades, influenciadores, compras, usuarios, sponsors, competidores y proyectos internos.

- Unidades de negocio, plantas, regiones o áreas.
- Usuarios, decisores, bloqueadores e influenciadores.
- Iniciativas activas y presupuestos probables.
- Riesgos de dependencia de una sola relación.

## VALOR

### La expansión aparece cuando se conecta operación con negocio

El vendedor senior no pregunta sólo qué necesitan. Pregunta qué cambia si el cliente mejora continuidad, eficiencia, seguridad, margen o velocidad.

- Dónde se captura el impacto económico.
- Qué área sufre el costo de seguir igual.
- Qué sponsor puede traducir valor internamente.
- Qué caso previo da credibilidad sin exagerar.

## DEFENSA

### La cuenta también se pierde por no mirar riesgos

El competidor no siempre entra por precio. Puede entrar por una relación no cuidada, una iniciativa nueva o un área que nunca fue mapeada.

- Competidores instalados y próximos movimientos.
- Cambios de liderazgo dentro de la cuenta.
- Áreas donde la empresa todavía es invisible.
- Riesgos de servicio, entrega o promesa comercial.

## CADENCIA

### El account plan vive si tiene ritmo de revisión

Un plan sin fecha, dueño y próxima conversación queda bonito, pero no mueve revenue.

- Tres movimientos comerciales por mes.
- Una conversación ejecutiva nueva por trimestre.
- Riesgos y expansión revisados con dirección.
- CRM actualizado como mapa, no como archivo.

# Canvas de cuenta estratégica

Completalo con una cuenta real. Si no podés llenar una fila, ahí hay una conversación pendiente.

BLOQUE	QUÉ COMPLETAR	PREGUNTA GUÍA
Territorio	Áreas, plantas, unidades y geografías	¿Dónde todavía somos invisibles?
Poder	Decisores, influenciadores y bloqueadores	¿Quién puede abrir o frenar expansión?
Valor	Impacto económico y operativo	¿Qué mejora defendería dirección?
Riesgo	Competencia, dependencia y cambios	¿Qué nos puede sacar de la cuenta?
Movimiento	Próxima reunión con objetivo	¿Qué conversación abre el siguiente frente?

# Preguntas para llevar a una reunión real.

No hace falta usar todas. Elegí las que obligan a pensar con más precisión y menos piloto automático.

- ¿Qué persona dentro de la cuenta perdería si el desafío sigue igual?
- ¿Qué área aún no conoce nuestra capacidad?
- ¿Qué competidor está mejor posicionado políticamente?
- ¿Qué conversación ejecutiva debería ocurrir este mes?
- ¿Qué iniciativa del cliente puede abrir expansión real?

## SCORECARD RÁPIDO

**Si estos puntos quedan claros, la conversación ya subió de nivel.**

- Mapa de stakeholders actualizado.
- Tres oportunidades posibles por cuenta clave.
- Riesgos competitivos visibles.
- Plan mensual de acciones con dueño y fecha.

SIGUIENTE PASO

# Aplicar esto a una situación real cambia la conversación.

Si una cuenta importante no tiene account plan vivo, podemos construirlo sobre una cuenta real.

 **Gabriel Katz Consulting**

Ventas B2B, desarrollo de negocios, CRM, forecast, cuentas estratégicas y apertura de mercados para empresas que venden soluciones complejas.