Publicado en Ciudad de México el 30/05/2023

# [Ocho de cada diez profesionales de ventas tienen más éxito en su trabajo gracias a la IA](http://www.notasdeprensa.es)

## HubSpot presentó "Estado de Ventas 2023", una investigación en la que se les preguntó a mil profesionales de venta de la región, sobre las tendencias, oportunidades y desafíos a la hora de cerrar nuevos negocios. La investigación encuentra que la mayoría de los profesionales de las ventas identificaron cinco problemas a los que se enfrenta actualmente su empresa y los desafíos a la hora de conseguir más prospectos y clientes

 En un mundo cada vez más conectado y tecnológico, las empresas se enfrentan al desafío de adoptar nuevas herramientas para mantenerse vigentes en el mercado. La inteligencia artificial (IA) se ha vuelto vital para la fuerza de ventas, ya que permite una mejora en la eficiencia y calidad del servicio al cliente. Sin embargo, surgen interrogantes sobre cómo afectan estas herramientas al proceso de prospección de ventas y si podrían llevar a una deshumanización de las interacciones comerciales. Los profesionales de ventas identificaron cinco problemas principales que enfrentan en sus empresas al tratar de obtener más clientes y leads: Aumento de los gastos empresariales Dificultad para encontrar clientes potenciales Aumento de los costos para llegar a esos clientes Disminución del tamaño del mercado Decrecimiento en la efectividad de las estrategias de crecimiento Para conocer mejor la perspectiva de los profesionales de ventas y cómo utilizan las ventas internas e integran la IA en sus compañías, HubSpot, la plataforma de CRM número uno para empresas en expansión, realizó el estudio "Estado de Ventas 2023". Se entrevistó a mil profesionales de ventas de la región sobre las tendencias, oportunidades y desafíos al cerrar nuevos negocios. Los resultados revelaron que la mayoría de los profesionales de ventas también identificaron los mismos cinco problemas mencionados anteriormente. Además, el estudio encontró tres principales retos que representan oportunidades para los profesionales de ventas en el mercado actual: El 67% de los profesionales de ventas están preocupados de que sus métodos de venta pierdan efectividad con el tiempo debido al aumento del conocimiento de los consumidores y los desafíos para interpretar la información. Más del 63% está de acuerdo en que vender es más desafiante en la actualidad. Y el 73% cree que se espera que los representantes de ventas hagan más con menos recursos debido a factores económicos. "En HubSpot sabemos la gran importancia que tiene el trabajo que realizan los departamentos de ventas, y por eso también somos conscientes de los enormes retos a los que se enfrentan diariamente", afirma Camilo Clavijo, VP de ventas de HubSpot para Latinoamérica. "A través de este estudio hemos querido realizar un análisis profundo y detallado del estado de los equipos de ventas en Latinoamérica para que, con los datos en mano, las empresas sean capaces de realizar juicios y llegar a conclusiones acertadas. Así, podrán tomar mejores decisiones y, en definitiva, continuar expandiéndose y crecer mejor, algo con lo que HubSpot está firmemente comprometido. Nuestro potente CRM puede ayudar a todas estas compañías a hacer frente a estos retos y potenciar a la vez muchas de las oportunidades identificadas en las conclusiones de esta investigación". Finalmente, hay alguna ventaja competitiva que la IA no ha podido contrarrestar y que los encuestados, diagnosticaron como determinante: el contacto humano; 76% de los profesionistas de ventas, cree que la experiencia personal y la conexión humana es el aspecto más importante para consolidar un proceso de venta.

**Datos de contacto:**

Roberto Castro

55 2702 5373

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/ocho-de-cada-diez-profesionales-de-ventas](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Inteligencia Artificial y Robótica Marketing Software Recursos humanos



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)