

# Perfil Group

## S O B R E

Desenvolvemos soluções integradas para processos térmicos do projeto à manutenção, em segmentos variados. Temos uma equipe técnica altamente qualificada que analisa e define as aplicações mais apropriadas para a necessidade e estrutura de cada cliente, atuando através de suas três operacionais: Perfil Térmico, TERMICA Solutions e TERMIA Technology.

## Qual era o desafio?

Desafio grande de levar a nossa solução para grandes indústrias que estavam espalhadas por diversos países. Tínhamos conhecimento da existência de mais filiais através do nosso cliente interno, mas por compliance e a falta de comunicação interna das empresas, precisávamos chegar em pontos de contatos específicos que geralmente era fora do digital/online.

## Solução

Contratamos a consultoria da Maestro ABM que nos apresentou a metodologia e que realizou a implementação do processo. Elaboramos um alinhamento entre marketing e vendas e estrutura de campanhas acompanhadas com touchpoints comercial. Também, criamos plays focadas para cada filial, realizando campanhas segmentadas em conjunto com os touchpoints de vendas.

## Resultado

Tivemos um retorno positivo na pré-play, onde o alcance da campanha gerou interesse por empresas que não nos conheciam e também acelerou negócios em empresas que já nos conheciam e estávamos em fase de negociação comercial, entregando o vídeo personalizado para funcionários do Brasil, Canadá, México, Índia e EUA. Isto foi muito positivo, pois conseguimos mapear mais pessoas da conta prospectada para trabalhar o approach comercial.



## Estratégia

### Alinhamento entre marketing e vendas

Após a implementação da metodologia de ABM, o alinhamento de estratégias e execução para as contas mapeadas ficaram mais claras e objetivas, pois o marketing em conjunto com vendas conseguiram trabalhar de forma orquestrada cada ação planejada

### Campanhas e prospecção segmentada por filiais

Dividir em plays as ações para cada grupo foi um dos recursos que identificamos depois da implementação do ABM, pois conseguimos visualizar uma oportunidade de trabalhar dores, desafios e até mesmo cargos decisões diferentes em cada unidade.

### Treinamento da equipe

O ABM foi levado para uma boa parte da empresa, isso foi positivo, pois agora temos insumos para aplicar a metodologia e replicar com mais contas

## Conclusão

Conseguimos comunicar contatos que não estavam no nosso radar, isso foi muito importante, pois abrimos uma nova oportunidade de aproximar o contato e tentar replicar a expansão em outros países.