

Boletín

Syntco Lubricación

Diciembre 2025

Expertos
en Lubricación
36 Años

 @syntco.com.mx

Estimados colaboradores, espero que este mensaje les encuentre llenos de energía y entusiasmo para el nuevo mes que comienza. Con el inicio de este período, queremos reflexionar sobre nuestros logros pasados y mirar hacia el futuro con optimismo y determinación.

El Rol del SDR en Syntco

Hola equipo de ventas,

Como muchos de ustedes saben, mi nombre es Karla Cano Argüello y soy el Sales Development Representative (SDR) de nuestra empresa. Quisiera tomar un momento para explicar brevemente mi rol y cómo contribuyo al éxito de nuestro equipo de ventas.

¿Qué es un SDR?

El SDR es un eslabón crucial entre la generación de oportunidades y el equipo de ventas. Mi principal objetivo es detectar y calificar leads que puedan convertirse en clientes potenciales, lo que nos permite maximizar nuestra eficiencia en el proceso de ventas.

Principales Funciones del SDR:

1. Investigación de Mercado: Realizo un análisis minucioso para identificar posibles clientes en diferentes sectores. Utilizo herramientas de inteligencia de ventas para descubrir empresas que se alineen con nuestro perfil de cliente ideal.

2. Generación de Leads: Me encargo de generar una lista de leads a través de diversas estrategias, como el uso de redes sociales, participación en eventos y campañas de email marketing.

3. Calificación de Leads: No todos los leads son iguales; por ello, ayudo a calificar las oportunidades mediante la metodología BANT (Budget, Authority, Need, Timing), asegurando que los leads que pasamos al equipo de ventas tengan un alto potencial.



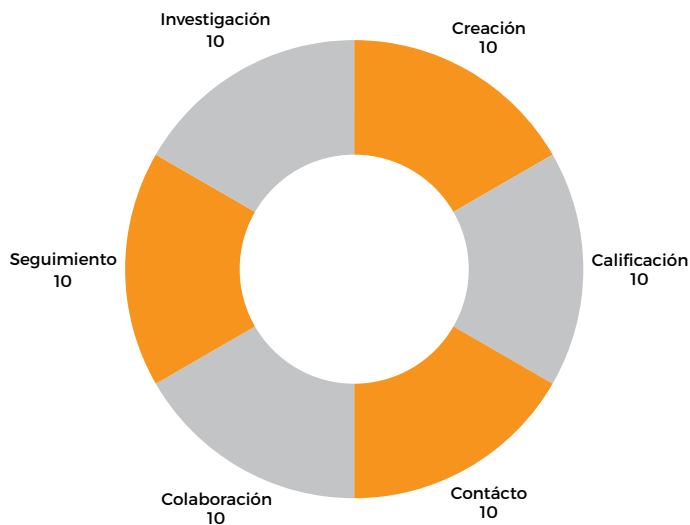
"El SDR es el puente estratégico que convierte oportunidades en ventas, impulsando el crecimiento del equipo comercial."



4. Primer Contacto: Realizo el primer contacto con los leads, ya sea por correo electrónico o llamada telefónica. Mi objetivo es presentar nuestros productos y entender mejor las necesidades de los clientes.

5. Colaboración con el Equipo de Ventas: Trabajamos en estrecha colaboración para asegurar que la transición de leads calificados se realice de manera efectiva. Compartimos información valiosa sobre los intereses y necesidades de los clientes que pueden ser útiles para su estrategia de ventas.

6. Seguimiento: Me encargo del seguimiento continuo de leads que aún no están listos para comprar. Mantengo una comunicación constante para estar presente cuando decidan avanzar.



Proceso

¿Cómo pueden ayudarme?

Estoy aquí para trabajar junto a ustedes. Si tienen información sobre contactos o mercados que consideren relevantes, ¡no duden en compartírmelo! Su experiencia y conocimiento son recursos invaluable que pueden mejorar nuestro proceso.

Gracias por tomarse el tiempo de conocer un poco más sobre mi rol. Estoy emocionada de seguir colaborando con todos ustedes para alcanzar nuestras metas y llevar a nuestra empresa a nuevos niveles de éxito.

¡Saludos!


Cierre de Año 2025

Un Año de Desafíos, Crecimiento y Unidad

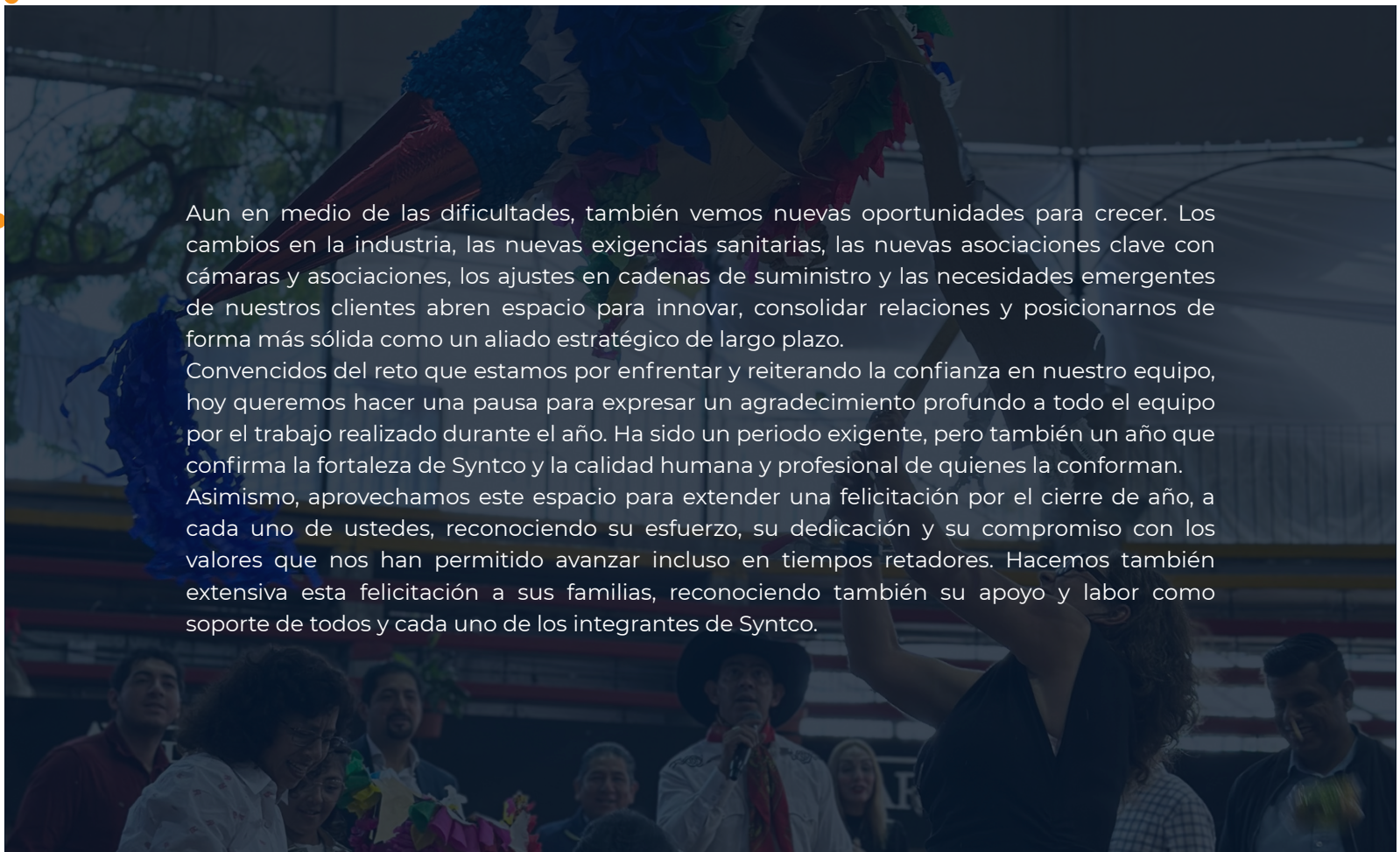
El cierre de este año nos coloca en un momento especialmente desafiante. El sector industrial opera dentro de un escenario regulatorio cada vez más complejo, las nuevas normas de importación, nuevas exigencias tributarias y cambios constantes en la regulación nos exigen precisión, disciplina y una capacidad constante de adaptación. A esto se suma un entorno económico adverso pronosticado para el próximo año por diversas instituciones financieras y gubernamentales, que ha puesto presión en los costos, los tiempos de respuesta y la competitividad de todas las empresas del mercado.

A pesar de ello, este período también ha demostrado nuestra resiliencia como Syntco Lubricación y de cada uno de nuestros colaboradores. En un contexto donde muchos retroceden, nosotros hemos mantenido el enfoque en lo que nos distingue: la atención técnica, la cercanía con el cliente, la calidad del servicio y la capacidad de resolver con profesionalismo incluso bajo condiciones complejas.





Sin embargo, los desafíos actuales requieren más que mantenernos firmes: exigen compromiso total, disciplina consistente y resultados visibles en todas las áreas de la empresa. El próximo año será determinante y necesitaremos trabajar con mayor coordinación, fortalecer los procesos internos, ejecutar con precisión y asegurar que cada interacción con clientes y aliados genere valor real. El compromiso de todos es indispensable: desde el acompañamiento técnico en planta, hasta la gestión comercial, logística, compras, administración y dirección. Las nuevas directrices a nivel comercial, productivo y técnico tienen el objetivo de apuntalar nuestro desempeño y resultados.



Aun en medio de las dificultades, también vemos nuevas oportunidades para crecer. Los cambios en la industria, las nuevas exigencias sanitarias, las nuevas asociaciones clave con cámaras y asociaciones, los ajustes en cadenas de suministro y las necesidades emergentes de nuestros clientes abren espacio para innovar, consolidar relaciones y posicionarnos de forma más sólida como un aliado estratégico de largo plazo. Convencidos del reto que estamos por enfrentar y reiterando la confianza en nuestro equipo, hoy queremos hacer una pausa para expresar un agradecimiento profundo a todo el equipo por el trabajo realizado durante el año. Ha sido un periodo exigente, pero también un año que confirma la fortaleza de Syntco y la calidad humana y profesional de quienes la conforman. Asimismo, aprovechamos este espacio para extender una felicitación por el cierre de año, a cada uno de ustedes, reconociendo su esfuerzo, su dedicación y su compromiso con los valores que nos han permitido avanzar incluso en tiempos retadores. Hacemos también extensiva esta felicitación a sus familias, reconociendo también su apoyo y labor como soporte de todos y cada uno de los integrantes de Syntco.

El próximo año nos exigirá más, pero también nos dará la oportunidad de demostrar nuevamente de qué está hecho este equipo. Sigamos adelante con determinación, claridad y la convicción de que juntos construiremos los resultados que la empresa necesita y que todos queremos alcanzar.

Fechas Importantes

Conforme nos acercamos al final del 2025, queremos recordar al equipo dos fechas clave para nuestra organización.

El próximo 19 de diciembre celebraremos nuestra Cena de Fin de Año, la cual se llevará a cabo en el almacén Syntco, a partir de las 15:00 horas.

Será una excelente oportunidad para convivir, agradecer los logros alcanzados y cerrar el año unidos como equipo.

Asimismo, les informamos que ese mismo día será el último día de actividades administrativas.

Estaremos retomando labores el 2 de enero de 2026.

