

sovos

Gerente técnico de cuentas (TAM)

Conocimiento técnico y normativo que lleva los servicios a otro nivel.



sovos.com/es

Las soluciones de Sovos están innovando para proteger a las empresas del futuro digital del cumplimiento tributario, independientemente de su tamaño o geografía. No hay dos empresas iguales y sus necesidades de servicio pueden diferir; por esto Sovos ofrece distintas opciones de servicio, orientadas a satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

Sovos trabaja día a día por entregar soluciones, soporte y servicio de excelencia, y establece el compromiso con cada cliente de brindarle todo lo que requiere para garantizar el cumplimiento oportuno y la continuidad operacional.

Un elemento diferenciador es la figura del gerente técnico de cuentas (TAM), un gestor clave que representa al cliente dentro de Sovos. Responsable de coordinar a los equipos de ambas empresas, aporta conocimiento técnico y normativo para

seguir avanzando en la transformación de las tecnologías e integraciones necesarias para apoyar el crecimiento del proceso comercial del cliente.

El gerente técnico de cuentas agrega valor a los clientes de Sovos que hacen una compra directa de sus soluciones al ayudarlo a responder a modificaciones en el ambiente de negocios y rápidos cambios regulatorios globales. Esta figura actúa como un único punto de contacto para la administración de los requerimientos de soporte y comunicación, y se asocia con el cliente para comprender su negocio y sus sistemas de modo de resolver rápidamente cualquier problema.



Beneficios de contar con un gerente técnico de cuentas



Facilitador técnico con un amplio conocimiento de las soluciones, la compañía y la industria, lo que le permite apoyar y asesorar al cliente con una base sólida.



Comprende en detalle los desafíos y los impactos de los cambios, y propone vías de acción para enfrentarlos con éxito.



Ayuda a detectar oportunamente las problemáticas internas en los procesos de la compañía y sugiere soluciones, mejoras y buenas prácticas.



Brinda visibilidad, status y prioridades frente a casos, requerimientos y nuevos proyectos de la compañía.



Sugiere capacitaciones, trainings y bases de conocimientos de la compañía y de las mejoras en las soluciones.



Especificaciones por tipo de servicio

	Gerente técnico de cuentas (TAM) dedicado (Latinoamérica)	Gerente técnico de cuentas (TAM) compartido (Latinoamérica)
Compromiso: El gerente técnico de cuentas estará ubicado en la región de soporte principal del cliente.	Trabaja con los clientes durante unas 36 horas semanales. Los gerentes técnicos de cuentas dedicados están muy familiarizados con la organización y operaciones del cliente, y se enfocan exclusivamente en sus necesidades. Además recopilarán y documentarán información sobre la estructura operativa del cliente, y harán recomendaciones directamente a sus equipos y a los de Sovos.	Trabaja con los clientes entre 8 y 24 horas por semana. El gerente técnico de cuentas ofrece a los clientes un único punto de contacto; sin embargo, también gestionará técnicamente las cuentas de algunos clientes adicionales. Además recopilará y documentará información sobre la estructura operativa del cliente, y hará recomendaciones directamente a sus equipos y a los de Sovos.
Representación en casos de emergencia	El gerente técnico de cuentas asiste a reuniones de emergencia relevantes para garantizar que la resolución de problemas considere las necesidades específicas del cliente y comunica directamente detalles relevantes. Ofrece mayor visibilidad y comunicación durante una crisis.	
Coordinación de cuentas a corto y largo plazo	Reuniones diseñadas para determinar necesidades y metas inmediatas y futuras. Ofrece visibilidad y comprensión de la asociación actual y futura entre el cliente y Sovos.	
Servicios adicionales	<ul style="list-style-type: none"> → Reuniones periódicas (una a la semana como mínimo). → Revisiones anuales de la cuenta: para analizar experiencias exitosas e incidentes, y compartir metas/necesidades futuras. → Entrega de información de valor al cliente sobre normativas, iniciativas estratégicas, tendencias. 	<ul style="list-style-type: none"> → Reuniones periódicas (una al mes como mínimo). → Revisiones anuales de la cuenta: para analizar experiencias exitosas e incidentes, y compartir metas/necesidades futuras. → Entrega de información de valor al cliente sobre normativas, iniciativas estratégicas, tendencias.

Contáctenos para conocer más de las ventajas de contar con un equipo que le proporcionará toda la información crítica que su empresa requiere en forma oportuna.

Mantener el ritmo de la digitalización de los impuestos requiere una estrategia

Sovos puede ayudar.

CONOZCA CÓMO

Acerca de Sovos

Sovos fue creada para resolver las complejidades de la transformación digital de los impuestos, con soluciones completas y conectadas para la determinación de impuestos, el cumplimiento de los controles transaccionales continuos, la declaración del IVA y más. La compañía brinda asistencia a más de 20.000 mil clientes, incluida la mitad del ranking Fortune 500, que operan en más de 70 países. Sus productos SaaS y la plataforma patentada Sovos S1 se integran con una amplia variedad de aplicaciones comerciales y procesos de cumplimiento gubernamentales. Sovos tiene empleados en las Américas y Europa, y es propiedad de Hg y TA Associates.

Contáctenos

Comuníquese con nosotros y/o solicite información sobre nuestros productos y servicios.

- Sitio web: sovos.com/es
- eMails de contacto:
contacto@sovos.com
contacto-clientesLatam@sovos.com
- [LinkedIn](#)
- [Instagram](#)
- [Youtube](#)

SOVOS
SOLVE TAX FOR GOOD®