

CASO DE ÉXITO

Cómo Resmed potenció su equipo comercial de alto rendimiento con gamificación estratégica.



Bio-pharma-healthcare

EL RETO

Resmed necesitaba fortalecer las competencias clave de su equipo de A Players en **negociación, gestión del tiempo y liderazgo**, así como repasar valores esenciales.

El reto era crítico: empezar el nuevo año fiscal con un **equipo preparado y eficiente**, capaz de afrontar los objetivos comerciales con **herramientas prácticas y aplicables**.

Como objetivos querían: mejorar la **productividad, eficiencia** comercial e incentivar **motivación y competitividad** dentro del equipo.

"La formación aportó valor tangible al rendimiento diario y consolidó una cultura de mejora constante."

– Hugo Almeida, Country Manager Spain & Portugal

LA SOLUCIÓN

Resmed implementó el catálogo de Game Strategies, con sesiones de feedback interno tras cada juego para compartir ideas y experiencias. La experiencia fue personalizada para el reto de ResMed, fomentando la **competitividad sana** y el **aprendizaje práctico** dentro del equipo en un período de 4 meses.

Dinámica aplicada consistió en: **reuniones de onboarding** y definición de objetivos, **kick-off de cada juego** con seguimiento y soporte, **sesiones finales** de revisión de resultados y aprendizajes.

RESULTADOS



100
NPS



100%
aplicabilidad



100%
volver a jugar





RESULTADOS



Mayor **eficiencia** y **productividad** en tareas diarias.



Competitividad sana que motivó el aprendizaje y la colaboración.



Aplicación inmediata de técnicas de negociación y gestión del tiempo.

“Aprender jugando, competir creciendo y mejorar juntos: eso resume nuestra experiencia con Game Strategies.”

– Hugo Almeida, Country Manager Spain & Portugal



VÍDEO



ResMed



APRENDIZAJES

La experiencia con Game Strategies transformó la forma en que ResMed aborda la formación de su equipo comercial. El proyecto logró combinar **motivación**, **práctica** y **competitividad** en una experiencia única que reforzó el compromiso del equipo con su desarrollo profesional y con los objetivos de la compañía.

Gracias a esta iniciativa, la formación dejó de ser un proceso puntual para convertirse en una **palanca estratégica de crecimiento y rendimiento sostenible**. La gamificación demostró su eficacia para generar aprendizaje aplicable, mantener la implicación y fomentar una cultura de mejora continua dentro del equipo.



game
strategies