

Belltech revoluciona el Retail en Latinoamérica: Tecnología, Cercanía y Foco en el cliente

Con gran presencia en LATAM, Belltech consolida su estrategia para el sector Retail, orientada a acompañar a las empresas en su transformación, optimizando la eficiencia del negocio y fortaleciendo la relación con sus clientes en el punto de venta.

El retail está viviendo una transformación profunda: los consumidores demandan rapidez, personalización y experiencias memorables en cada visita. La compañía apuesta por una propuesta integral que combina soluciones de autoservicio, omnicanalidad, analítica avanzada y un servicio técnico cercano, buscando no solo mejorar la operación, sino impactar directamente en el desempeño del negocio y en la conexión entre marcas y personas.

“El futuro del retail, además de digital, es ágil y centrado en el cliente. Nuestra experiencia nos permite acompañar a las empresas con soluciones de autoservicio robustas que no solo elevan la experiencia en tienda, sino que también impactan en su productividad y resultados. Buscamos ser un motor de competitividad para el retail en Latinoamérica, entendiendo los desafíos particulares

de cada compañía y trabajando a su lado con una mirada de largo plazo”, explica Juan Pedro Esquerré, Country Manager de Chile.

El objetivo de Belltech es claro: consolidarse como aliado estratégico de los grandes retailers de la región. Para ello, ofrece soluciones integrales que van desde kioscos de autoservicio y self-checkout, hasta emisión instantánea de tarjetas y movilidad integrada, siempre respaldadas por una red de soporte local que asegura continuidad y cercanía en cada punto de venta.

Así, la propuesta de valor de Belltech se refleja en un portafolio integral para el retail que cubre las necesidades de tienda y trastienda, abordando



Michael Everard Wilson – CEO.



Juan Pedro Esquerré – Country Manager.

desde el autoservicio y kioscos de autoconsulta, pasando por el checkout asistido y soluciones de gestión del efectivo, hasta soluciones de software que permiten crear las distintas experiencias requeridas por el retail para lograr un comercio unificado. Belltech fortalece esta oferta con una robusta estructura de servicios profesionales y técnicos capaces de llevar estas soluciones a toda Latinoamérica.

“Hoy la automatización, la inteligencia artificial y la integración de todos los canales para lograr un comercio conectado, ya no son opcionales,

son parte del estándar que los clientes esperan. Nuestra diferencia está en integrar infraestructura, software y servicios con un soporte local que entiende la realidad de cada mercado. Ayudamos al retail a crear experiencias completas que hacen del retail un negocio más ágil, rentable y cercano para sus colaboradores y clientes”, asegura Miguel Hernández, Head of Retail.

Asimismo, esta propuesta refuerza el rol de Belltech como actor regional. Según Michael Everard, CEO de la compañía, la presentación de esta estrategia para el sector Retail no responde a un hito aislado, sino que forma parte de una visión de crecimiento y consolidación en Latinoamérica.

“Belltech lleva casi 30 años acompañando la transformación digital en América Latina. Hoy reforzamos nuestra estrategia para el sector Retail, profundizando nuestra cercanía con los clientes y potenciando una propuesta que combina innovación tecnológica con un servicio local, orientado a resultados concretos. Esta visión refleja nuestro compromiso de seguir impulsando la evolución del retail en la región”, señala.

La invitación es clara: avanzar hacia un retail más eficiente, ágil e inteligente.