

DIPLOMADO EN LIDERAZGO COMERCIAL

Perfil del Instructor:

Antecedentes: 18 años de experiencia en área comercial en empresas multinacionales. Desarrollo de planes y estrategias comerciales que contribuyeron al crecimiento de compañías especializadas en productos de consumo.

EDUCACIÓN

- Licenciatura en Mercadotecnia / ITESM-CEM 1994-1998
- Maestría en Alta Dirección de Empresas (MEDEX) / IPADE 2005-2007

EXPERIENCIA LABORAL

Consultor Sr. Independiente en temas de Dirección General / Comercial / Mercadotecnia

- Desarrollo e implementación de estrategias comerciales.
- Consultoría en áreas como Dirección General, Comercial y Mercadotecnia.
- Responsable en la ejecución de las recomendaciones aceptadas en la consultoría.

ICON & STYLE 2014 a la fecha, Director General

Electrolux Comercial 2011 – 2014, Director Comercial,

LEGO de México 2008 – 2011, Director Nacional de Ventas

Danone de México 2005 – 2008, Gerente de Cuenta Clave Sr.

Nestlé Waters México 2003 – 2004, Gerente Nacional de Ventas

Philip Morris México 2000 – 2003, Gerente Cuentas Clave

Sony Electrónicos de México 1998-2000, Coordinador de Planeación Estratégica en el Departamento de Mercadotecnia

CURSOS IMPARTIDOS

- Administración de Cuentas Clave
- The Kellogg Marketing Congress 2001, (Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University)
- Category Management Impartido por PSM Consultores
- Key Accounts Workshop impartido por Philip Morris International
- Karras, Effective Negotiating Course / Customer Business Plan Best Practices por Nestlé México
- Management Development Filiere (Odyssey Developer & Explorer) por Grupo Danone
- Liderazgo, Coaching y Comunicación Efectiva por Grupo Danone
- Programa de Coaching personalizado por parte de Electrolux México.
- Business Leadership Coaching