

0.0

Comentarios (0)

Luis Laínez

San Salvador, El Salvador

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista

País de residencia: El Salvador

Nacionalidad: El Salvador

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Empoderamiento Emocional, Liderazgo, Ventas, Modos de comunicación, Manejo de energia, Tipos de ventas, Cultura de servicio, Innovación basada en Design thinking, Diseño de vida.

Descripción del perfil

Coach Comercial / Marketing de Servicio y Ventas A raíz de eventos traumáticos en diversos empleos en la industria de la construcción decidí nunca mas volver a emplearme. Es así como en 1998 emprendí con mi mamá un negocio de encomiendas a USA este se convirtió en mi primera experiencia en logística, control de inventarios, relaciones, administración y principalmente ventas, llegué a ser distribuidor para supermercados pequeños latinos con productos nostálgicos. En el 2001 justo en el año de los atentados a las torres gemelas decidí establecerme y evitar no viajar tanto, así que surgió una oportunidad de negocio orientado al Diseño Gráfico saqué un técnico para comprender un poco la naturaleza del área de la publicidad Impresa, en la cual tengo un titulo de Gerencia en Impresión (((NO ES LO QUE DESEABA PERO EN ESE MOMENTO ERA UN RETO Y UNA OPORTUNIDAD y eso es lo que nos apasiona a los emprendedores)))) es así como en el pasar de un año me vendieron un negocio en quiebra del cual no tenía ni la mas mínima experiencia pero yo intuitivamente le veía un gran potencial y adquirí a Sellos Ideal el priemer mes fue desastroso vendimos $150.00 y al cabo de 3 años pasamos a vender $5,000.00 mensuales. Tuve que aprender de Marketing, establecer procesos de producción, administración, logística, importaciones, fianzas, finanzas personales(clave en la vida de un emprendedor) y principalmente ventas. A través de diferentes echos lamentables perdí enfoque, estrategia, al cabo de 2 años 2008 con aciertos y desaciertos he inflado como pavo real(ante la burbuja del éxito) decidí invertir en otros negocios siempre en el área de impresión los cuales fueron errorazos y me llevaron a que Sellos Ideal dejara de existir como marca, el precio del fracaso fue sumamente alto(APRENDÍ) perdimos sustancialmente cuota en el mercado. Fue así como en el año 2011 hice un giro de marca ante la oportunidad que la tecnología ofrecía cree a COLOR PRINT2GO cuya especialidad fue la impresión personalizada invertimos en equipo para dar este servicio novedoso. Logramos permanecer en el mercado por 7 años mas hasta que me divorcié de mi empresa, (SI... ASI ES... NOS DEJAMOS DE AMAR) reencontrar el enfoque con lo que quería y lo que amaba me llevo a cerrar la empresa. NO LA VENDÍ, a pesar que vendíamos; por cierto aun me llaman los clientes; pero estoy convencido que HAY QUE AMAR LO QUE HACEMOS y eso fue lo que me sucedió después de 20 años, escuche una pregunta que retumbó en mis oídos y lo sigue haciendo como una misión de vida ¿QUE HACE QUE TE LEVANTES DE LA CAMA TODOS LOS DIAS? No puedo negar que mi negocio de impresión fue una gran experiencia, nadie esta instruido para emprender y menos con los retos que en latinoamerica se viven principalmente en EL Salvador, pero justamente a raíz de esa pregunta encontré mi verdadera vocación en el servicio, decidí formarme con instituciones de mucho prestigio como la Universidad de Salamanca, Disney Institute entre otros y de esta manera poder ayudarle a los que desean emprender contribuirles con herramientas que les permitan encontrar su NORTE, su PROPÓSITO de Emprendimiento y de VIDA.. Llevo 4 años de dedicarme a ello y me siento afortunado de conocer tanta gente valiente que le apuesta a salir adelante, pero principalmente es que soy feliz haciendo lo que amo hacer, recuerda ¿que hace que te levantes de la cama todos los días? hay que trabajar mucho pero debemos saber que EL MISMO SOL SALE PARA TODOS TODOS LOS DÍAS!

Conferencias, Cursos o Talleres

Servicialmente

Flexible

Es una metodología disruptiva y creativa en la forma de Diseñar de manera estratégica la cultura de servicio a través del empoderamiento del SER y el HACER. Enfocándose en la construcción de Cultura, Estrategia,

Emociones e Inducción para una renovación transversal orientada al 100% al cliente

ReVENTALIZATE

Flexible

Es una metodología para crear una mente vendedora la cual permita al involucrado despertar el vendedor que lleva dentro.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/luis-alonso