

0.0

Comentarios (0)

Carlos Fernando Sanchez

Medellín, Colombia
Conferencista | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Relacionamiento inteligente, Estrategia en acción, Vender o asesorar, Liderar desde la humildad.

Descripción del perfil

Carlos Fernando es un ejecutivo reconocido por ser disruptivo en su forma de gestionar compañías y transformar culturas organizacionales. En su trayectoria profesional ha cruzado diferentes sectores de la industria así como distintas áreas de gestión lo que permite combinar una visión holística de los negocios con el background específicos de las áreas. Ha desarrollado un modelo de gestión estratégica simple y único altamente efectivo que permite crecer rentablemente a compañías. Es conferencista y orientador de talleres en organizaciones de talla mundial. Carlos Fernando ha sido galardona como “Ejecutivo del año” en el congreso de la Asociación Colombiana de Contact Center y BPO Bpro 2019 y “Ejecutivo del año” 2020 en el marco del congreso de ALOIC para Latam en México. Ha sido catedrático en la Especialización de Mercadeo de la Universidad de Eafit. Ha ejercido cargos ejecutivos de Director de Unidad de Negocios, Vicepresidente de Operaciones y actualmente es Presidente para Colombia de un Contact Center de origen español.

Conferencias, Cursos o Talleres

Relacionamiento Inteligente

De 2 Horas a 4 Horas

Las empresas y Aliados en un mercado B2B regularmente tienen acuerdos comerciales pero también regularmente cada uno le apunta a objetivos distintos. El uno quiere crecer en ingresos y otro ahorrar costos. El relacionamiento inteligente aborda de manera diferente para compartir un objetivo común y potenciar ambos sus negocios.

Estrategia en ejecución

De 1 Hora a 2 Horas

Con la dinámica tan cambiante del mundo es más complejo cada vez realizar el ejercicio de planificación estratégica y las metodologías modernas han evolucionado para apoyar claramente la definición pero no en la ejecución que debe ser más rápida y al mismo ritmo del mercado y por otro lado se vuelve aún complicado que el equipo de trabajo conozca, maneje, ejecute y visibilice la misma. Estrategia en ejecución es una metodología simple, liviana y concreta que permite conectar en una organización la estrategia, la ejecución y las personas.

Competencias, de la evaluación a la acción

De 1 Hora a 2 Horas

Los programas de desarrollo de competencias en las organizaciones empiezan por un proceso de valoración de cada uno de los miembros y su respectiva retroalimentación pero regularmente no se tiene planes concretos de acompañamiento al desarrollo de las mismas. Este taller teórico/práctico propone un método para el real desarrollo de competencias.

Sistemas de Inteligencia de Mercadeo

Menos de 1 Hora

Las organizaciones deben competir inteligentemente con información estratégica, el modelo permite construir sistemas de información de apoyo a las estrategias de mercadeo de las organizaciones.

Experiencias

Presidente

Emergia

2018 - Actual

Vicepresidente de Operaciones

Konecta

2016 - 2017

Director de Operaciones

Multienlace

2008 - 2016

Gerente de Productos

Multienlace

2006 - 2008

Lider Desarrollo de Productos

Orbitel

2002 - 2006

Key Account Manager

Alcatel

2001 - 2002

Jefe Unidad Informática

Municipio de Medellín

1996 - 2001

Jefe de Ingenería

Conavi

1992 - 1996

Estudios

Gerencia de Mercadeo y Ventas

Universidad de los Andes

2005

Especialista en Gerencia de Información

Universidad de Medellin

2000

Ingeniero de Sistemas

Pontificia Universidad Javeriana

1993

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/carlos-fernando-sanchez