

0.0

Comentarios (0)

EDER CASTRO RODRIGUEZ

Bogotá, Colombia
Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Job To Be Done. Necesidad real, Estrategias corporativas, Por que pagan los clientes?, La escucha: un gran skill, La verdad y sus definiciones, Cambiando el observador, Energias Renovables, Momentos de Verdad en Ventas, Estrategias Disruptivas, Comunicacion efectiva, Poder en Equipos Diversos, Negociacion, Sell Up, Encroachment competencia, El manejo de los riesgos.

Descripción del perfil

Mi nombre es Eder Castro, soy colombiano, tengo 39 años, casado y con 2 hermosas hijas. Ingeniero mecánico, ejecutivo senior con mas de 15 años de experiencia internacional en la industria de Oil & Gas, desempeñado cargos de liderazgo de equipos comerciales, técnicos y operativos. Coach Ontológico Corporativo certificado de la escuela internacional Elconex; soy un fiel creyente que en la vida solo hay dos cosas que no puedes lograr, todo lo demás lo puedes alcanzar con un equipo altamente motivado y diverso. Tengo alta experiencia liderando equipos diversos de diferentes niveles jerárquicos en grandes organizaciones, he dictado conferencias a equipos de alta gerencia que buscan mejorar su efectividad; tengo una historia de superación personal que también me ayuda a inspirar a los demás para alcanzar sus propias metas y descubrir que las herramientas las tienes tú… no hay que buscar afuera. ¡¡¡Si deseas conocer cuáles son las 2 cosas que no podemos lograr, te invito a que nos conozcamos!!!

Conferencias, Cursos o Talleres

Job To Be Done - El Trabajo Real de los Productos y Servicios

De 1 Hora a 2 Horas

Los clientes, las personas, consumen servicios y productos para un fin diferente al que aparentemente fueron diseñados esos servicios y productos. En esta charla, le muestro al auditorio ejemplos claros del verdadero análisis intrínseco que hacen las personas y las empresas a la hora de contratar un proveedor, una marca, una persona; y más importante aún, muestro como identificar esta necesidad para que se pueda atacar y exceder las

expectativas del cliente, excediendo tus propias metas corporativas.

Experiencias

Gerente Comercial Corporativo

Schlumberger

2019 - 2020

Gerente Comercial y de Ventas para Latinoamerica Norte

Schlumberger

2018 - 2019

Gerente Regional Comercial - Valves & Measurements - Latinoamérica Norte

Schlumberger

2017 - 2018

Gerente Procesos de Negocio - Ecuador

Schlumberger

2016 - 2017

Gerente Regional Comercial

Schlumberger

2012 - 2016

Gerente de Operaciones Peru

Schlumberger

2011 - 2012

Ingeniero de Ventas Peru

Schlumberger

2010 - 2011

Gerente de Servicios de Campo - Peru

Schlumberger

2008 - 2010

Ingeniero General de Campo Petrolero

Schlumberger

2004 - 2008

Estudios

Strategic Leadership and Management Specialization

University of Illinois

2020

Coach Ontológico Corporativo

EICONEX International

2016

Ingeniero Mecánico

Universidad Industrial de Santander

2003

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/eder-castro