

0.0

Comentarios (0)

Nelson N. Henriquez

Polanco, México
Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: México

Nacionalidad: Colombia, México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Start-ups & Scale-ups, Ventas Exponenciales, Pipeline & Forecasting, Dirección de Ventas, Estrategia de Negocios, Metodología de Ventas, Sales Tech Stack, Adquisición de Clientes, Relacionamiento C-Levels.

Descripción del perfil

Nelson N. Henriquez es un reconocido ejecutivo que ayuda a emprendedores como experto comercial para transformar estrategias de ventas y modelar estructuras con procesos automaticos efectivos, para adquirir clientes, exponenciar ventas y lograr la predicción en el tiempo. Durante más de 16 años he trabajado como ejecutivo de ventas consultivas de productos digitales, ayudando activamente a empresas del entretenimiento, telecomunicaciones, medios publicitarios y banca, en la adoptación tecnologías disruptivas para enfrentar sus retos de negocio. Como estratega y asesor, en mis últimos 5 años he creado y dirigido equipos de ventas de alto rendimiento centrados en productos SaaS, Cloud y Fin-Tech principalmente. He sido parte de la junta directiva de varias compañías del sector participando en la toma de desiciones sobre innovación de productos, estrategía y Go To Market. En mi carrera profesional he contribuido en el fortalecimiento de ejecuciones de ventas, posicionamiento de marca y en crear ecosistema de distribución con aliados para potenciar negocios a gran escala y de alto valor: algunas de mis colaboraciones en empresas como Kueski, Ooyala, Microsoft y Oracle, entre otras.

Conferencias, Cursos o Talleres

Genera ventas Predecibles

Sin especificar

Estructura u optimiza tu plan de negocios y logra la repetición de tus ventas. Permíteme ayudarte a alcanzar un negocio exitoso y saludable. El estructurar un flujo de ventas que mantenga el ritmo, requiere una revisión exhaustiva de cómo tu equipo de ventas y tu máquina automatizada de mercadeo busca prospectos y se completan los pasos de inicio a fin. He construido este servicio orientado a atender negocios tradicionales no digitales, comercio electrónico o híbridos, enfocándome en los siguientes aspectos: ? Diagnóstico del negocio en función de las ventas o Objetivos principales y Resultados Clave (OKRs) o Definición de KPIs (Key Performance Indicator) o Predicción de ventas (Forecast) ? Identificar nuestro cliente: o Evaluar la segmentación de los clientes o Balanceo para hacer efectivas las actividades de prospección o Como crear una lista de clientes estratégicos ? Modelo de conversión o Búsqueda de prospectos o Calificación de prospectos o Que obtener y Que entregar en cada paso del proceso de ventas o Ajustando la técnica del goteo o Trabajando en reducir el ciclo de la venta o Cierre y Referidos ? Estructura de Ventas o Definición Roles y Responsabilidades o Definición y puesta en marcha métricas individuales por cada rol o Medición y Seguimiento ? Presentaciones de Ventas o Explicando el valor a mis prospectos calificados o Generación de prospectos con mensajes diversos (redes sociales, correo electrónico, llamadas en frío, presentaciones, demostraciones) ? Planes de cuenta y territorio o Consiguiendo la

información correcta o Diseño de plan de cuenta o territorio o Identificación y bases para generar una lista de clientes clave

Tecnología Digital de Ventas

Sin especificar

Integra las herramientas tecnológicas adecuadas de acuerdo con tu cliente e industria. Logra la diferenciación y la escalabilidad que tu negocio necesita En la actualidad elegir las herramientas digitales correctas es una tarea casi imposible. El mercadeo alrededor de la tecnología y el incremento de marcas ha ocasionado solo confusión al momento de elegir y peor aún ha llevado a los emprendedores a perder mucho dinero. He construido este servicio para eliminar los conceptos técnicos y enfocarnos 100% a las necesidades de tu negocio; con mi experiencia en el campo comercial y de tecnología, podré darte una recomendación de las soluciones que necesita específicamente tu negocio, entendiendo que todas las necesidades son distintas y el dinero es limitado. La ventaja de apoyarte conmigo a diferencia de cualquier otro consultor, es que yo no trabajo para ninguna marca

particular y en segunda instancia me concentro exclusivamente en el éxito de tu negocio.

Advisor por Suscripción

Flexible

Suma mi experiencia y conocimiento a tu negocio, como consejero buscaré apoyarte en las decisiones claves para la predictibilidad y escalabilidad de tus ventas. Soy el consejero que tu empresa necesita ¡¡¡Alcancemos el éxito juntos!!! ¿Te sientes solo al tener que encontrar soluciones para hacer más y mejores ventas? ¿Todos los asesores y consultores solo hacen diagnósticos de tu estado actual, pero no te ayudan a con soluciones reales? ¿Los expertos te hablan en un lenguaje técnico y no entienden tu negocio? ¿No encuentras a alguien con la experiencia y conocimiento adecuado que pueda interesarte en desarrollar tu máquina de ventas? Coloco mi asesoramiento y tutoría para tu organización, de forma que podré apoyarte como consejero para tu empresa, trabajando activamente para ti en sesiones internas y externas con roles de ventas, inversionistas y clientes. Desde la estrategia y ejecución de ventas seré tu consejero de negocio, donde estaré enfocándome en el diseño y la optimización de planes comerciales, estructura comercial y acompañamiento a tu equipo de vendedores. Mi objetivo es de manera inmediata poner en práctica el plan y alcanzar las metas del negocio. De la misma manera pondré mi conocimiento y experiencia, para poner en acción de manera ágil y a bajos costos herramientas y tecnologías digitales adecuadas para tu negocio. El objetivo aquí es colocar la capa de automatización que requieras para las actividades de búsqueda de prospectos calificados, cierre de ventas y retención, por ejemplo. Advisor por Suscripción incluye: (1) HASTA 12 HORAS MENSUALES: Es el tiempo para usarlo activamente en sesiones internas y externas que definamos en el plan. No se cobrarán horas adicionales relacionadas con investigación, diseño o creación de materiales. (2) ACCESO ILIMITADO SERVICIOS: nelson advisor: Sesiones en Línea, Genera Ventas Predecibles, Tecnología Digital de Ventas, Catalogo de videos disponibles en

Entrenamientos en Ventas. (3) SEGUIMIENTO SEMANAL: Seguimiento semanal vía correo para verificar temas críticos

Experiencias

Founder

nelson advisor

2020 - Actual

Director of Sales

Kueski

2019 - 2020

Director Strategic Accounts - Latam

Ooyala / Brightcove

2015 - 2019

Major Account Manager – Cable & Media

Microsoft

2014 - 2015

Service Account Manager

SAP

2013 - 2014

Service Account Manager

Oracle

2007 - 2013

Sales and Project Manager

SuperCable Telecomunicaciones

2006 - 2007

Product Manager

Latcom Telecomunicaciones

2004 - 2006

Estudios

Master Degree of Business Administration

EGADE Business School / TEC

2020

Certification Value Selling

ValueSelling Associates

2015

Executive Business Management

Tecnologico de Monterrey

2015

Certificated formulation and evaluation engineer's projects

Pontificia Universidad Javeriana

2005

Bachelor Degree of Electronic Engineer

Pontificia Universidad Javeriana

2004

Artículos

CRECIMIENTO ESCALABLE | VENTAS PREDECIBLES

Al menos 8 de cada 10 emprendimientos no logran encontrar o peor aún no logran implementar una estrategia escalable en sus ventas que limita sus operaciones y por supuesto la generación de ingresos predecibles en el tiempo.

https://www.linkedin.com/pulse/crecimiento-escalable-ventas-predecibles-nelson-n-henriquez/?trackingId=Uz4LTMB2H3A9v%2B5nQfT60w%3D%3D

ADQUISIÓN DE CLIENTES | ¿DONDE ESTA LA MAGIA?

Dentro del plan de ventas existe una limitante muy común que no permite al negocio generar mayores ingresos y específicamente se debe a no tener el suficiente número de prospectos al inicio del flujo de ventas o que un gran porcentaje de los prospectos no estén correctamente calificados y pasen a etapas posteriores generando ineficiencias en todo el ciclo de la venta, que al final resultan en pocos cierres y grandes inversiones en la adquisición.

https://www.linkedin.com/pulse/adquisi%25C3%25B3n-de-clientes-donde-esta-la-magia-nelson-n-henriquez/?trackingId=kL7vb5gWOsauEYa%2FSSbFxQ%3D%3D

PLAN DE NEGOCIOS ENFOCADO 100% EN VENTAS

Los emprendedores deben asumir el reto de crear un plan de negocios para visualizar un horizonte con ciertas certezas que permitan iniciar con la estructura de la startup; en este diseño a lo que muchos nos enfrentamos, típicamente no se incluyen partes esenciales y en la gran mayoría de las ocasiones se agrega una alta complejidad al proceso haciéndolo difícil de comprender y evolucionar con el paso natural de desarrollo de esa idea.

https://www.linkedin.com/pulse/plan-de-negocios-enfocado-100-en-ventas-nelson-n-henriquez/?trackingId=CGZbTZa%2FC%2FlUFjSrCSx90Q%3D%3D

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/nelson-n