

0.0

Comentarios (0)

Daniel Blass Tejada

Lima, Perú

Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Perú

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Coach en ventas, Facilitador Comercial, Capacitador en ventas, Speaker en ventas, Mentor Comercial, Estratega Comercial.

Descripción del perfil

CEO, Director - Fundador de REINVENTA Asesoría Comercial y Socio fundador de la AIV Asociación Internacional de Ventas y te ayudaré aterrizar tus estrategias comerciales, convirtiendo esas acciones en tácticas operativas y así poder desarrollarlas con tu equipo comercial. Cuento con experiencia en la implementación de proyectos comerciales, desarrollo de nuevos negocios y formación de equipos de trabajo a través de un LIDERAZGO basado en la motivación, uso de la TECNOLOGÍA y siempre alineado con la TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

Conferencias, Cursos o Talleres

Programa Liderazgo comercial

Flexible

Programa que busca encontrar una guía que convierta a una persona en un verdadero LIDER EN VENTAS. Siendo sus principales objetivos: 1.- Desarrollar personas 2.- Integrar al líder de ventas con la tecnología. 3.-

Desarrollar los instintos personales y aprovecharlos en la gestión individual y grupal 4.- Vincular los instintos entre si, enseñándoles a sacar el máximo provecho de cada uno de ellos.

Programa PCE - Desarrollo del Plan Comercial Estratégico

Flexible

Programa que busca brindar mentoría en la gestión de los negocios teniendo como beneficios: 1.- Analizar y Desarrollar la estrategia global de negocios, así como los mecanismos para activarla y evaluarla. 2.- Incorporar técnicas de análisis de mercados y prácticas para gestionar de forma efectiva la relación y captación de nuevos clientes. 3.- Desarrollar estrategias de marketing digital con fines publicitarios y comerciales aprovechando al máximo los canales y tecnología existente bajo la coyuntura actual. 4.- Optimizar los procesos clave de la organización con foco en la calidad y mejora continua. 5.- Basados en nuestro KnowHow le brindamos a cada negocio

una serie de recomendaciones a implementar dentro de sus procesos comerciales.

Experiencias

Gerente General

Reinventa Consultoría en Ventas

2016 - Actual

Gerente Comercial & Ventas

ACOSA

2018 - 2018

Gerente Comercial Perú

Betcris Apuestas Deportivas

2014 - 2017

Jefe Nacional de Ventas

Perfumerías Unidas

2012 - 2014

Estudios

MBA en Dirección Comercial, Ventas & Marketing

Universidad San Ignacio de Loyola

2012

Licenciado en Administración de empresas

Universidad San Ignacio de Loyola

2002

Libros

Un Mundo Llamado Ventas

Una recopilación de más de 100 consejos en ventas de expertos en toda LATAM para personas que quieren transformarse en LÍDERES DE VENTAS.

Inteligencia aplicada a los Negocios 20 - 21

e-book con más de 50 consejos de expertos multidisciplinarios para las distintas área de una empresa.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/daniel-blass