

0.0

Comentarios (0)

Nina Valderrama

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Vendedor con diferencial, Áreas comerciales, Ventas, Propósito y misión de vida, Mercadeo, Cómo escribir un libro, Construye tu marca personal.

Descripción del perfil

Soy economista con énfasis en Finanzas de la Universidad del Rosario. Trabajé en el Banco Tequendama como analista de crédito. Posteriormente, tomé la decisión de retirarme para dedicarme de tiempo completo a mi familia y a mi hogar. 10 años después regresé al mundo corporativo y me dediqué a las ventas. Comenzando como vendedora freelance y posteriormente ocupando cargos directivos y liderando equipos comerciales (mercadeo y ventas). Mi trayectoria académica incluye: Diplomado en Gerencia Comercial, Instructora Comercial, Diplomado en Liderazgo y Gestión Gerencial, Diplomado en Dirección Efectiva de Equipos Comerciales. Otros cursos sobre ventas, mercadeo y servicio al cliente. Fui Directora de Cuentas y Directora Comercial de publicidad de Ciprés de Colombia. Directora de Gestión de Proyectos y Directora Comercial de ATmedios. He posicionado una marca personal en los sectores donde ha trabajado (educativo, audiovisual, MICE, entre otros). Actualmente es la directora para Colombia de la Revista Eventos. También soy mentora, conferencista en ventas de la Fundación Colombia Comparte y miembro de junta directiva en empresas que hacen parte de la fundación. Hago parte del staff de conferencistas de Charlas Motivacionales Latinoamérica. He obtenido reconocimientos al interior de las compañías con las que ha trabajado por un excelente servicio al cliente y cuento con la mención de mi trayectoria comercial en el libro Contigo hasta la Muerte, Capítulo 30, El vendedor es el mayor diferencial, de David Gómez, director de Bien Pensado. Soy autora del libro El poder del nombre. Cómo conectar tu esencia con un propósito y alcanzar el éxito. En este comparto mis experiencias personales y cómo transformé mi vida al aplicar la espiritualidad a mis cargos comerciales para obtener mejores resultados y lograr la vida de mis sueños. Mi premisa de espiritualidad en todos los ámbitos se convirtió en el diferencial de sus charlas y conferencias (El vendedor como diferencial – Crea tu realidad - De la timidez al storytelling) que comparto con diferentes audiencias. Además, soy mentora en ventas, marca personal y servicio al cliente para el Programa MicroMentor. Mi pasión la encontré en las ventas, no como el fin de un cierre de negocios sino en las relaciones públicas, en las conexiones que he creado alrededor de esta función como comercial y como he podido impactar a otras personas tanto con los servicios que ofrezco, como al ser una contadora de historias de mis propias experiencias e inspirar a más personas. Así como me he convertido en embajadora de LIT Women´s Club de la cual soy socia fundadora.

Conferencias, Cursos o Talleres

El Vendedor como diferencial

Menos de 1 Hora

Descubre el poder transformador de la sanación personal en tu éxito profesional. Cómo superar las limitaciones, encontrar la pasión y atraer abundancia a tu vida. Destaco cómo las terapias de sanación me ayudaron a transformar mis pensamientos y emociones, y cómo esto fue clave para descubrir mi propósito en ventas y relaciones públicas. 123 Dirigida a: • Profesionales y emprendedores que buscan inspiración y guía para mejorar su desempeño comercial. • Empresas y organizaciones que deseen motivar a sus empleados y mejorar su rendimiento en ventas y atención al cliente.

Crea tu realidad

De 1 Hora a 2 Horas

Encuentra una mayor satisfacción y realización, tanto a nivel personal como profesional aprendiendo cómo atraer abundancia y oportunidades positivas a través de un enfoque de sanación y crecimiento interior, encontrando consejos prácticos para alcanzar las metas y una vida plena con significado y éxito. Dirigida a: • Personas interesadas en el crecimiento personal y en cómo la sanación personal puede afectar positivamente su vida personal y profesional. • Centros de bienestar y eventos relacionados con el desarrollo y superación personal. • Organizaciones que deseen promover el bienestar emocional y la salud mental de sus miembros

De la timidez al storytelling

De 1 Hora a 2 Horas

Todos tenemos una historia que contar. La vida nos va mostrando el camino para alzar la voz con un propósito, ya sea de manera verbal o escrita para que las experiencias de cada uno puedan llegar más lejos para inspirar y ayudar a los demás. Si tienes una historia que quieras compartir, con esta charla encontrarás la visión de cómo lo puedes hacer. Dirigida a: • Personas tímidas o introvertidas. • Aspirantes a oradores públicos. • Escritores y autores. • Profesionales de marketing y comunicación. • Personas interesadas en crecimiento personal. • Personas interesadas en historias que inspiren. • Estudiantes y docentes. • Emprendedores y líderes.

Cómo escribir un libro y convertirse en Bestseller en Amazon

De 1 Hora a 2 Horas

Comparto mi propia experiencia de dónde nace la idea de mi libro El Poder del Nombre. Cómo conectar tu esencia con un propósito y alcanzar el éxito. El paso a paso del proceso y la estrategia para convertirse en Bestseller en Amazon.

Pasión con Acción

Menos de 1 Hora

La importancia de sentir pasión por lo que hacemos cada día cómo impacta en nuestro bienestar físico, mental y emocional.

Cultura organizacional centrado en experiencia al cliente

De 1 Hora a 2 Horas

Cómo crear una cultura organizacional donde la misión, visión, valores y objetivos estén alineados desde un principio con la experiencia del cliente para que centrados en ellos, la organización crezca enfocado en los clientes (internos y externos).

Des-construime para construirme

Menos de 1 Hora

En esta conferencia comparto como en una tarde la vida me cambió. Como fue el proceso que además me llevó a vivir mi "noche oscura del alma" y posteriormente a experimentar el famoso "llamado del Alma" y raíz de esto tomé decisiones de vida que a través de la visualización, atracción y ejecución, me permitieron dar un salto cuántico para construir una nueva vida como emprendedora y he encontrado la luz y la plenitud a los 50 años. Esta historia es una guía inspiradora para quienes buscan convertir los desafíos en oportunidades de crecimiento y conexión con la esencia.

Experiencias

Mentora y Estratega Comercial

Nina Valderrama

2023 - Actual

Directora para Colombia

Revista Eventos

2023 - 2024

Directora Comercial

ATmedios

2015 - 2023

Directora Gestión de Proyectos

ATmedios

2014 - 2015

Directora Comercial

Ciprés de Colombia

2013 - 2014

Directora de Cuentas

Ciprés de Colombia

2011 - 2013

Directora Administrativa

Maxco Security

2006 - 2009

Directora General

Medicina de Equinos Mediveq

2004 - 2008

Analista de Crédito

Banco Tequendama

1998 - 2001

Estudios

El conferencista memorable

Institute Dheandela

2024

Mentor 360

Universidad del Rosario

2024

Customer Centricity basado en la filosofía de Disney

CEO de México

2024

Diplomado Dirección Efectiva de Equipos Comerciales

Cámara de Comercio de Bogotá

2023

Diplomado Liderazgo y Gestión Gerencial

Cámara de Comercio de Bogotá

2022

Instructora Comercial

Iven Academy

2022

Diplomado en Gerencia Comercial

Iven Academy

2018

Economista con énfasis en finanzas

Universidad del Rosario

1997

Libros

El Poder del Nombre. Cómo conectar tu esencia a un propósito y alcanzar el éxito

Este libro lo divido en tres partes que conforman un todo para una mejor comprensión de cómo se interrelacionan entre sí: 1. Del SER: contaré mi vida personal de la manera más genuina y como esta dictaminó mi propio rumbo. Quién era yo, de dónde vengo, los sucesos que me marcaron, los desafíos que he tenido que transitar y como conocí las terapias de sanación que me ayudaron a avanzar y obtener grandes satisfacciones cuando comprendí a qué vine al mundo. 2. Para el HACER: es el resultado de una decisión que tomé por una necesidad y responsabilidad conmigo misma como mujer y lo que sucedió después para conectar la esencia con la función de vida. 3. Del SER para el HACER: es la combinación de todos los factores que me mostraron como había conectado mi esencia con mi propósito. Y ahora por una responsabilidad con mi alma, tomé otra decisión en la vida

para ir por lo que deseo comenzando un nuevo camino para ahora vivir ya no solo desde la función sino desde la misión con un propósito.

Artículos

Conecta tu esencia al poder de tu marca personal

Artículo escrito como invitada a la newsletter Ser Referente de Viviana Morales Villa en LinkedIn

https://www.linkedin.com/pulse/conecta-tu-esencia-al-poder-de-marca-personal-mayor-en-morales-villa-euxle/?trackingId=RpDUPHGsTe2eJolme0%2Bv0w%3D%3D

Tu marca personal en la industria de los eventos

Artículo para Revista Eventos Chile

https://revistaeventos.cl/marca-personal-eventos/

Libro Contigo Hasta la Muerte. El arte de cultivar clientes de por vida. David Gómez

Capítulo 30. El vendedor es el mayor diferencial. Dónde queda plasmada mi historia comercial y cómo la experiencia desde que decidí aceptar el reto de vender me llevaron a tener un diferencial como vendedora.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/nina-valderrama