

0.0

Comentarios (0)

Veronica Velez

Envigado, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Transformacion comercial, Cultura comercial, Liderazgo con proposito, Ventas consultivas, ADN de marca, Experiencia cliente, Endomarketing, Estrategia comercial.

Descripción del perfil

Soy Ingeniera de Producción con especialización en Mercadeo Gerencial y cuento con más de 15 años de experiencia liderando áreas comerciales, estrategias de crecimiento y procesos de transformación en empresas de distintos sectores. A lo largo de mi trayectoria he acompañado equipos comerciales y de liderazgo a fortalecer su desempeño desde una mirada integral, alineando la estrategia, el ADN de la marca, la cultura interna y la experiencia del cliente. Actualmente desarrollo un enfoque de Transformación Comercial Consciente, orientado a ayudar a las organizaciones a pasar de vender productos o servicios a representar su propósito, construyendo relaciones comerciales más coherentes, humanas y sostenibles en el tiempo. Trabajo como consultora, conferencista y capacitadora en temas de cultura comercial, liderazgo con propósito, experiencia del cliente y ventas consultivas, con un enfoque práctico y orientado a resultados.

Conferencias, Cursos o Talleres

Transformación Comercial Consciente: de vender a representar la marca

De 1 Hora a 2 Horas

Una conferencia que invita a repensar la venta desde una mirada más estratégica y humana. Aborda cómo la alineación entre el ADN de la marca, la cultura interna y la experiencia del cliente impacta directamente en la sostenibilidad de los resultados comerciales. Ideal para equipos comerciales y líderes que buscan vender con coherencia, propósito y visión de largo plazo.

Cultura comercial y desempeño de equipos

De 2 Horas a 4 Horas

Espacio formativo enfocado en fortalecer la cultura comercial como base del desempeño sostenible. Se trabajan hábitos, mentalidad comercial, liderazgo y responsabilidad individual, conectando la estrategia con el comportamiento real de los equipos en el día a día.

Ventas consultivas B2B: relaciones que generan valor y resultados

4 Horas o más

Curso práctico orientado a fortalecer habilidades de venta consultiva en entornos B2B. Se enfoca en comprender el negocio del cliente, construir relaciones de largo plazo y elevar el rol del vendedor como asesor estratégico, más allá del cierre transaccional.

Liderazgo con propósito y enfoque en resultados

De 2 Horas a 4 Horas

Taller dirigido a líderes que buscan equilibrar el logro de resultados con una gestión humana, coherente y consciente. Se trabajan toma de decisiones, rol del líder, alineación del equipo y construcción de confianza como base del desempeño.

Experiencias

Directora comercial Nacional y de Experiencias

Acuatubos

2024 - 2025

Gerente comercial

Distrihogar

2022 - 2024

Directora Comercial y de Mercadeo

Sigma

2021 - 2022

Key Account Manager (KAM)

Abbott

2013 - 2020

Estudios

Diplomado en Marketing Digital de Redes Sociales y Contenido.

EAFIT

2019

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Comerciales

Universidad de la Sabana

2017

ESPECIALISTA EN MERCADEO GERENCIAL

Universidad de Medellin

2013

INGENIERA DE PRODUCCIÓN

EAFIT

2010

Diplomado en CRM y Marketing Relacional

EAFIT

2010

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/veronica-velez