

5.0

Comentarios (1)

Hugo Carmona

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Inglés, Portugués

Áreas de conocimiento

Liderazgo comercial B2B, Ventas de Tecnología, Ventas complejas, Venta consultiva, Venta resolutiva, Modelos comerciales, IA en ventas, Finanzas, Inversiones, Formación ejecutiva, Emprendimiento, Expansión internacional, OKRs, Métricas comerciales, CRM, Prospectación, Descubrimiento de necesidades.

Descripción del perfil

Hugo Carmona es experto en liderazgo comercial y transformación de equipos de ventas B2B. Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia y MBA de Thunderbird School of Global Management. Ha liderado equipos comerciales en compañías como Coursera, Bloomberg y Davivienda. Es fundador de Alkes Transformación Comercial, firma especializada en estructurar modelos comerciales consultivos y convertir el conocimiento en ejecución medible. Su enfoque combina estrategia, disciplina comercial y aplicación práctica inmediata. En sus conferencias integra inteligencia artificial aplicada a ventas, mostrando cómo los equipos comerciales pueden usar IA para prepararse mejor, descubrir oportunidades más profundas y cerrar con mayor impacto, sin perder el elemento humano que hace la diferencia. Autor del libro "A buen negociador, pocas palabras"

Conferencias, Cursos o Talleres

Rétate a vender distinto

De 2 Horas a 4 Horas

El mercado cambió. La forma de vender también debe cambiar. Rétate a Vender Distinto es una conferencia práctica para vendedores y líderes comerciales que quieren pasar de improvisar a diseñar estratégicamente su proceso comercial. Hugo Carmona muestra cómo integrar modelos consultivos, disciplina comercial e inteligencia artificial para preparar mejor las interacciones, descubrir prioridades reales y generar compromisos concretos

en los clientes. Más que una charla motivadora es la manifestaciòn del método, criterio y tecnología aplicada para vender con mayor impacto.

A buen negociador, pocas palabras

De 2 Horas a 4 Horas

Tu equipo no pierde negocios por falta de actitud. Los pierde por falta de método. Cada semana, cientos de profesionales entran a reuniones importantes sin preparación real, improvisan sus preguntas, presentan antes de entender, y salen de la sala con un "lo pensamos y te avisamos" que nunca llega. "A buen negociador, pocas palabras" es la conferencia del método de las 4S: un sistema probado en más de 25 años de negociaciones B2B reales, en finanzas, tecnología y servicios en América Latina. En esta conferencia aprenderás a preparar cada conversación comercial como un cirujano, no como un improvisador. A hacer las preguntas que revelan el problema real del cliente. A presentar valor de forma que la competencia no pueda replicar. Y a conseguir compromisos concretos, no promesas vagas. Vender bien no es hablar más. Es preguntar mejor, entender con

precisión y conducir la conversación hacia un cierre inteligente. ¿Para quién es esta conferencia? Líderes comerciales, gerentes de ventas y equipos B2B que saben que el problema no es el producto — es la conversación.

Experiencias

Fundador

Alkes Consulting SAS

2016 - Actual

Director comercial

Precia - Bolsa de Valores de Colombia

2019 - 2022

Coursera

Director de partnerships con universidades Brasil

2020 - 2022

Gerente comercial Colombia

Bloomberg do Brasil

2011 - 2015

Trader - Negociador

Banco Davivienda

2004 - 2011

Estudios

MBA

Thunderbird School of Global Management- Tec de Monterrey

2009

Profesional en Finanzas y Relaciones Internacionales

Universidad Externado de Colombia

1999

Artículos

La IA reemplazará los vendedores.. ¿o no?

Cuáles son las habilidades en ventas B2B en la época de IA. Las habilidades han cambiado y todos los niveles de la organización comercial deben adaptarse.

https://alkesconsulting.com/la-ia-reemplazara-los-equipos-comerciales-o-no/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/hugo-carmona