

0.0

Comentarios (0)

Armando Camarillo

Ciudad De México, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Retail, Gestión de sucursales, Marketing, Planeación estratégica, Emprendimientos, PYMES, Empresa Familiar, Pipedrive.

Descripción del perfil

Armando Camarillo es Fundador y Managing Director de Achieve Consulting Mex & Latam: consultoría enfocada a PYMES y emprendimientos con 3 líneas de negocios: Consultoría; Capacitación empresarial y Cátedra Universitaria. Su trayectoria de 3 décadas inició como Asistente de Gerencias de Calidad e Investigación y Desarrollo en Procter & Gamble. Continuo ascendente hasta convertirse en VicePresidente para América Latina con Falcon Waterfree Technologies. Colaboró en Direcciones de Estrategia, Marketing, Ventas, Recursos Humanos, Administración y Dirección General, para empresas multinacionales y mexicanas, como Hershey´s, Grupo Cuervo; Assa-Abloy; Ekco-Vasconia; Sherwin Williams; American Standard; Grupo Boxito; Price Shoes; Ferrovalle; Bull & Bear Trading Academy. Es autor de "Marketing para Ventas y otros ámbitos" (Bookboon, UK, 2019). Como catedrático, ha sido reconocido con la Medalla a la Excelencia Académica en 2 años consecutivos (2017 y 2018; Laureate-UNITEC CDMX). Ing. Químico (UABC), egresado del Programa de Alta Dirección (IPADE-México).

Conferencias, Cursos o Talleres

Gestión de Sucursales

Flexible

Este taller está dirigido al comercio detallista (supermercados, tiendas departamentales, tiendas especializadas) para: expander el negocio; ser competitivo en costos; regular gastos; ejecutar estrategias de penetración, desarrollo de nuevos mercados, desarrollo de nuevos productos y diversificación.

Marketing para no mercadólogos

Flexible

En este taller comprenderá, mediante un diagnóstico mercadológico correcto, cómo resolver la poca demanda de sus productos y/o servicios; así como mejores formas de relacionamiento con consumidores, particularmente en tiempos tan competitivos.

Negociación y resolución de conflictos

Sin especificar

Este taller expone varios modelos que han sido probados para una mejor negociación y resolución de conflictos en lugares de trabajo, a nivel profesional (con clientes o proveedores), etc. Partiendo de un autodiagnóstico, se realizan varias dinámicas para observar el estilo particular de cada participante y dar retroalimentación para mejora.

Experiencias

Consultor Staff

E Contadores y Abogados Proméxico

2019 - Actual

Fundador/Managing Director

Achieve Consulting Mex - LatAm

2016 - Actual

VicePresidente para América Latina

Falcon Waterfree Technologies

2011 - 2012

Director de Estrategia

Price Shoes

2008 - 2009

Director General

Grupo Boxito

2007 - 2007

Mexico Business Leader

American Standard

1997 - 2007

Estudios

Alta Dirección de Empresas

IPADE Business School

2013

Libros

Marketing para Ventas y otros ámbitos

Marketing para Ventas y otros no Marketeros recorre el Marketing, desde conceptos fundamentales (4 P´s) hasta los influenciadores de habla hispana en Social Media y Marketing Digital. Incluye casos de éxito con un común denominador: "primeros en su clase". El departamento instalado de Mercadotecnia (Cerraduras Phillips, ahora parte de Assa Abloy México), Salsa Cholula (producto de alimentos en Grupo Cuevo - bebidas y destilados-), "El

Premio Ideal" (promoción nacional en American Standard, -bienes duraderos). El lector seguro comprenderá porque los mercadólogos aportamos valor a las empresas.

Artículos

Family owned business in Latin America

This article explains about the complexities of Family Owned Businesses in Latin America

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/armando-camarillo