0.0

Comentarios (0)

Ángela Silva G.

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Alianzas estratégicas, Analytics, Big data, Coaching de ventas, Comercialización; Ventas, Estrategia de Ventas, Aptitud y Actitud, Creación de equipos comerciales, Planeación estratégica de ventas y servicio al cliente, Técnicas de Ventas Modernas, Reinventarse, Venta Consultiva, Business Intelligence, Business Development, Habilidades de Negociación, Transformación Comercial, Transformación.

Descripción del perfil

Durante más de 25 años he recorrido el mundo comercial en sector de las TICs, y he trabajado en distintas compañías con múltiples soluciones para el sector corporativo en Colombia y algunos países de la región. Lo cual me permite entender que los procesos de innovación, transformación y cambio son constantes y su eje principal está en las personas. Además entender como visualizar y abordar los proyectos desde las distintas aristas para temas como Transformación, Analytics & Big Data, Cloud u On-Premise, desde la mirada del proveedor, que es la otra orilla. Así al contar con una visión con otros matices se logra aportar a la construcción o a la co-creación de los nuevos proyectos que apalancan la innovación y requieren las organizaciones hoy en día. Basada en mi experiencia entiendo que la relación con el cliente es de doble o triple vía, a largo plazo, integra y de mutuo crecimiento, desde el cliente orientado a maximizar su inversión, hasta el fabricante como proveedor de la mejor herramienta y pasando por el partner o aliado quien entrega una solución y brinda el famoso “valor agregado” que tanto mencionamos. Por lo anterior en mis conferencias, charlas y acompañamientos propendo aportar de manera sencilla y práctica como dar estos primeros pasos de definición de proyecto, entender sí se está listo tanto a nivel técnico y humano para apropiar el cambio y afrontar los retos que la 4ta Revolución nos trae. Soy madre cabeza de familia, vegetariana, mamá dos extraordinarias mujeres Paola es Microbiologa y Catalina Psicóloga, con quien comparto el consentir a nuestros gatos (Menta y Brownie), el amor por la naturaleza, la lectura y todo lo que nos haga sonreír. Soy maestra Reiki, escribo mensajes de los ángeles y gozo cada paso que doy en el fortalecimiento mi sendero espiritual. “Sí disfrutas tu trabajo, tu familia, tu vida, sí le inyectas a cada día ese gusto por dar los mejor de ti, podrás ver como alcanzar las metas propuestas son solo un norte, pero el verdadero “goce” está en el camino que recorres, las enseñanzas y la satisfacción que obtienes al final de cada camino” Angela Silva.

Conferencias, Cursos o Talleres

Big Data & Analytics y la Industria 4.0

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Comprender cómo Big Data & Analytics aporta a los nuevos procesos que plantea la Industria 4.0

Big Data & Analytics en la cadena logística

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Conocer las bondades y beneficios que aporta negocio de logística el buen uso Big Data & Analytics.

La analítica como aporte a la optimización, la innovación y la transformación digital

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Entender como la analítica aporta de forma clave a los procesos de optimización, innovación y transformación digital en las distintas empresas de Latinoamérica.

Pasos para un proyecto de analítica exitoso

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Conocer los diferentes componentes de la analítica y el ciclo de madurez para la implementación de modelos analíticos que aporten a la compañía de hoy.

Venta consultiva para comerciales de soluciones TICs.

Flexible

Objetivo Adoptar la metodología de venta consultiva en los equipos comerciales, KAM, ejecutivos de cuenta, vendedores y pre-ventas, que permitan ser equipos competitivos, apasionados por la venta de su producto, que cumplan con sus retos de ventas. Este taller es flexible y personalizado y acorde a las necesidades de la empresa incluir: Acompañamiento comercial: • Habilidades comerciales a nivel directivo. • Metodología Venta Consultiva. Plan de cuenta. • Presentaciones efectivas para sustentación de propuestas. • Detección de oportunidades. • Viabilidad comercial. Habilidades de negociación y cierre.

Estrategia Comercial

Flexible

Objetivo: Realizar el acompañamiento o coach del proceso en sí mismo, tanto para conocer las fortalezas del área comercial hasta la estructuración y la cocreación del plan estratégico comercial, alienado a los objetivos de la gerencia general y la junta directiva, que permita a los equipos comerciales cumplir con los objetivos organizacionales, profesionales y personales. Acompañamiento estrategia comercial • Acompañamiento y construcción del plan estratégico comercial. • Definición de clientes objetivo. • Definición de estrategia de mercadeo. • Definición de estrategias de fortalecimiento de imagen. • Definición de portafolio.

Taller de Ventas TICs

Flexible

Objetivo Brindar elementos y metodologías que permita a los comerciales apropiar técnicas de ventas aplicables a los negocios de hoy. Dirigido a equipos comerciales de proveedores de soluciones tecnológicas: Ejecutivos de Cuenta, Gerentes de Cuenta, Account Manager, Pre-Ventas, Gerentes Comerciales, Gerentes de Producto, Gerentes Generales y todos aquellos que sientan pasión por el procesos de ventas.

Artículos

Analítica en tiempos de pandemia

La buena práctica de la analítica va más allá de la tecnología. sus beneficios se hacen palpables solo cuando los directivos se apropian de dicha información, para convertir los datos en el capital que aporta valor al negocio.

https://mentesalacarta.s3.amazonaws.com/articulos/angela-silva-g-articulo-analitica-en-tiempos-de-pandemia-4924.pdf

Un momento interesante, viviendo un mundo digital, una transformación.

"La Transformación Digital va de la mano de la Revolución Industrial 4.0. Sí bien la innovación hace parte de las organizaciones, estamos viviendo la época en la cual innovar es vital para la dinámica de la industria, la banca, las comunicaciones, el agro, la moda y la tecnología, en fin, para todas las empresas, incluyendo el Estado, para todos los aspectos productivos del ser humano basados en datos. Por ello la transformación se hace trascendental para permanecer en este nuevo mundo digital, que avanza a pasos acelerados, donde sí no haces los cambios de manera ágil y eficiente dejas de ser, alguien más lo hará y la consecuencia lógica es que dejarás de existir."

https://issuu.com/revistarct/docs/revista_rct79

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/angela