

5.0

Comentarios (6)

Felipe Pérez De Madrid Piñeiro

Valencia, España
Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Proceso comercial., Liderazgo de equipos, Todos vendemos, Venta por valor, Venta consultiva, Motivación, Gestión de proyectos, Oratoria, Presentaciones eficaces.

Descripción del perfil

Soy Felipe Pérez de Madrid, CONSULTOR. vendedor desde los 18 años, con más de 30 de experiencia EN VENTAS. En muy poco tiempo podemos mejorar los resultados de tu empresa, trabajando tu selección, proceso comercial y tu dirección de equipos. Me apasiona todo lo relacionado con la venta y la vida, la psicología comercial, la inteligencia emocional, el proceso las herramientas, el liderazgo, los resultados, el logro, la atención y servicio al cliente, los valores profesionales y personales… He trabajado en marketing y venta directa a empresas, distribución, retail. En España, Bélgica y Argentina. En épocas de bonanza y de crisis y en canales Off y Online. Ahora combino ambos cerrando el círculo comercial. He dirigido y dirijo equipos comerciales (23 años), tengo dilatada experiencia en cumplimiento de objetivos en venta directa, distribución y grandes cuentas. He participado el los lanzamientos de Fuerza Comercial Consultoría, Airtel/Vodafone, Amena, Office Depot e Increnta. Me he formado en Dirección de Marketing y Comercial en ESIC, en Dirección de Empresa en EDEM y he impartido formación en posgrados y MBA en diferentes escuelas de negocio como; CEU, INEDE, Universidad de Valencia UV, Universidad Autónoma de Madrid, UAM.

Conferencias, Cursos o Talleres

Vender más allá del precio

De 2 Horas a 4 Horas

Hablamos de la venta consultiva y de defender la propuesta de valor en función de la necesidad del cliente.

Todos Vendemos

Flexible

Formamos a toda la organización en la mejor atención al cliente y detección de oportunidades comerciales. El resultado es más venta y motivación de las personas y la mejor experiencia para el cliente

Lider Coach

Flexible

Hablamos de los principios del liderazgo orientado a la gestión de equipos comerciales y de la metodología de éxito GROW para llevar al equipo a su máxima expresión y resultados.

Proceso comercial

Flexible

Mejoramos el proceso comercial de empresas B2B y lo impartimos al equipo con herramientas probadas. La mejora de resultados empieza al día siguiente

Experiencias

Socio Director

vasavender.com

2018 - Actual

Director Comercial

INcrenta

2016 - 2018

Socio Director

Fuerza Comercial Consultoría

2009 - 2016

Regional Sales Manager

Office Depot

2003 - 2008

Regional sales manager

Orange

1999 - 2003

Sales Manager

Vodafone

1996 - 1999

Estudios

Dirección 15X15

EDEM

2017

Master en dirección de Marketing y Gestión Comercial

ESIC

2003

Curso superior Dirección Comercial

ESIC

1998

Libros

Vas a vender

Felipe Pérez de Madrid lanza su primer libro de ventas “Vas a vender. Domina la ciencia y el arte de la venta”, una apasionante visión del mundo de las ventas, con prólogo de Santiago de Taranco, su primer cliente, en el que el autor se mueve como pez en el agua, ya que cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector. El libro recoge artículos publicados por el propio Felipe entre 2007 y 2019, en los que nos presenta una visión realista y sin tapujos de su experiencia en el mundo de las ventas, la dirección comercial y la digitalización, basándose siempre en ejemplos y anécdotas reales para conseguir una experiencia de lectura fluida e interesante. Con este libro de ventas aprenderás que el proceso comercial tiene mucho de ciencia y un poco de arte. El libro está dirigido a todo tipo de público interesado en el mundo de las ventas, desde comerciales, pasando por personas que quieran iniciarse en el mundo comercial o para personas que dirigen a su propio equipo de trabajadores. libro de ventas Vas a vender-01 Quiero comprar el libro El autor: Felipe Pérez de Madrid es un consultor, formador y director que cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector. Apasionado del mundo de las ventas, lleva vendiendo desde empezó en el departamento de fotografía de un Corte Inglés mientras estudiaba Derecho y no ha parado. Ha trabajado en marketing y venta directa a empresas, en distribución y retail en España, Bélgica y Argentina. Actualmente dirige su propia consultoría comercial, la cual comparte nombre con su primer libro de ventas, que ayuda a las empresas a que su departamento comercial funcione. Su trabajo consiste en formar y entrenar a los vendedores para que cumplan sus objetivos de ventas y, al mismo tiempo, proporciona formación a mandos intermedios, directores comerciales o jefes de ventas. También ha trabajado y ayudado a vender a empresas de diferentes ámbitos como Fuerza Comercial Consultoría, Vodafone o SEUR, además de un gran número

de pymes. El autor se ha formado en Dirección de Marketing y comercial y Dirección de empresas y ha impartido formación en posgrados y MBA en diferentes escuelas de negocios.

Artículos

Entrevista UNiversidad de Alicante

Hablamos de casi 80 años de ventas en 5 minutos

https://www.unniun.com/vender-es-emocionar-felipe-perez-de-madrid-programa-superior-de-experiencia-de-cliente-universidad-de-alicante-pcx/

Entrevista revista Economía 3

Hablamos de la necesidad de vender en todas las empresas y del libro Vas a vender

https://economia3.com/2019/02/14/179574-felipe-perez-de-madrid-nos-ayuda-a-dominar-el-arte-de-la-venta/

Revista Emprendedores

Artículo sobre las mejores prácticas para hacer eficiente un proceso comercial y llegar al éxito en ventas

https://vasavender.com/revista-emprendedores/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/felipe-299737