

0.0

Comentarios (0)

Juan Carlos Sandoval Puerta

Cali, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Transformación Comercial, Marketing, Ventas, Liderazgo, Gestión del Cambio, Cultura organizacional, Administración, Alineación Estratégica.

Descripción del perfil

Gerente, emprendedor y Coach colombiano. Director y Fundador de Attis Solutions, firma especialista en productiividad comercial y gestión estrategica del talento humano. Un inspirador de personas y organizaciones: Juan Carlos es un experto en alineación estratégica y aprendizaje organizacional. En su rol de Coach y Facilitador certificado, ha impactado decenas de organizaciones y cientos de colaboradores en las industrias aseguradora, banca, educativa, industrial, turismo, agro, autopartes, automotriz, retail, telecomunicaciones, industrias culturales, sector solidario y sector público. JC es un inspirador de personas y organizaciones orientadas hacia el cumplimiento de ambiciosos objetivos de productividad, crecimiento y sostenibilidad. Un hombre REAL del mundo de las ventas profesionales: Juan Carlos Sandoval es una autoridad en Transformación Comercial. Especialista en Marketing estratégico y ventas, con casi 20 años de experiencia en Asesoría comercial, Dirección comercial, Dirección de ventas, Gerencia comercial y Dirección Nacional de mercadeo y ventas. EL es un vendedor de raza forjado en ambientes de ventas altamente exigentes y competitivos; se destaca su brillante carrera en el sector asegurador, empezando desde ABAJO como asesor de ventas hasta llegar a ocupar altas posiciones directivas, en un sector que es considerado el zenit de la formación en ventas. Dicen que quien vende un seguro cualquier cosa, él no solo vendió uno, vendió ¡miles!, liderando y asesorando múltiples fuerzas de ventas; hoy decenas de esos vendedores ocupan importantes posiciones directivas y lo consideran su mentor. Muchos pretenden "capacitar en ventas", en cambio él es un HOMBRE REAL del mundo de las ventas profesionales, esto asegura que establezca una conexión LEGÍTIMA con los asistentes a sus eventos: una cosa es hablar de ventas, otra es hablar desde el ágora de la autoridad comercial. Juan Carlos complementa sus actividades empresariales con la docencia superior. Después de largas y exigentes jornadas de trabajo, frecuentemente aborda clases nocturnas de las cuales afirma salir lleno de energía y FELIZ de cada una, esta señal lo ayudó a entender que enseñar y formar personas y potencializar organizaciones son su verdadera pasión.

Conferencias, Cursos o Talleres

TRANSFORMACIÓN COMERCIAL

Flexible

Fuerza de ventas o ventas a la fuerza? Cómo transformar un lánguido grupo de vendedores en una máquina de ventas de alto desempeño, estable e inspirada; en una real ventaja competitiva frente a su competencia.

PODER DE VENTA

De 1 Hora a 2 Horas

Muere el vendedor y nace el Generador de Valor: Principios y realidades irrefutables del mundo de las ventas profesionales en un mercado global implacable e hipercompetido.

VITAMINAS PARA LA COMPETITIVIDAD

Sin especificar

El siglo XXI continúa sometiendo a las organizaciones a fuerzas económicas, políticas y de mercado sin precedentes. El concepto de VALOR ya cambió y usted tal vez aún no se ha dado cuenta. VITAMINAS PARA LA COMPETITIVIDAD propone convertirse en un espacio de provocación para directivos y ejecutivos y emprendedores interesados en liderar los cambios que la gestión al interior de sus organizaciones requiere, para la creación de nuevos caminos de crecimiento y sostenibilidad. Experiencias detonadoras de aprendizaje y cambio: - MERCADEO,VENTAS Y SERVICIO - GERENCIA Y LIDERAZGO - GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO - GESTIÓN

DEL CAMBIO E INNOVACIÓN. VITAMINAS PARA LA COMPETITIVIDAD es una gran herramienta de FIDELIZACIÓN: Brinde a sus colaboradores, clientes , proveedores o aliados un espacio de inspiración ¡inolvidable!

ESTRATEGIA DE VENTAS

Sin especificar

Poniendo a funcionar la registradora

MARKETIANDO LAS VENTAS

De 2 Horas a 4 Horas

El Marketing que no descresta y que ¡sí funciona!

LA VENTA CONSULTIVA

Flexible

El legado de la manipulación en el proceso de venta ya cambió, dándole paso al poder de la construcción de soluciones a la medida del cliente y la edificación de relaciones de largo plazo.

Experiencias

Director Nacional de Mercadeo y Ventas

NIPONAUTOS SAS.

2016 - Actual

Docente - Instructor

Entidades Educación Superior

2017 - Actual

Consultor Organizacional

Equipoder Consulting

2016 - 2018

Director Comercial Regional

Red Nacional Los Olivos

2014 - 2016

Director de Ventas Bancaseguros

Seguros Bolívar S.A.

2003 - 2013

Director - Fundador

JCSPORTIVO - ENTER JEANS

1998 - 2002

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-carlos-sandoval