

PROGRAMA

# DESARROLLO DE HABILIDADES DE VENTAS



# PROGRAMA DESARROLLO DE HABILIDADES DE VENTAS



## METODOLOGIA.

El Claustro Académico de amplia experiencia profesional aplica el método del caso, el cual se utiliza en Harvard Business School y en otras prestigiosas escuelas de negocios del mundo para desarrollar las destrezas gerenciales. Los casos, reales en su mayoría plantean situaciones de negocio.

El Método del caso, interactivo por excelencia convierte al participante en el protagonista en principal de su aprendizaje.





## FORMADOR:

### Andres Castro Infante

Profesional con 30 años de experiencia en el área Comercial y de Ventas en Consumo Masivo, Acabados para la Construcción, Inmobiliarios, Hierro y Capacitación Fuerza de Ventas y Ejecutivos de Compañías.

Experiencia en el manejo de indicadores claves: Comerciales, Administrativos, Financieros y la coordinación de relaciones de trabajo con otras áreas. Orientado a la obtención de resultados; con altas competencias para trabajar bajo presión y enfoque en el cumplimiento de metas y la medición de cumplimientos.



### CURRICULUM ACADEMICO.

- » Programa de Continuidad, IDE Business School.
- » Master en Administración de Empresas por el IDE Business School – Ecuador, con semanas intensivas en IESE en Madrid y IAE en Buenos Aires.
- » Licenciado en Marketing “Universidad Laica Vicente Rocafuerte”.
- » Diplomado en Gerencia de Marketing y Ventas en la UESS
- » Programa de Alta Gerencia de la Escuela de Negocios ADEN.
- » Pasantía Embotelladora Andina de Chile (Coca Cola).
- » Pasantía en Embotelladora Arpolar Argentina (Coca Cola).

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

- » Key Account Manager Del Monte Ecuador Región Costa.
- » Profesor de Dirección Comercial en IDE Business School.
- » Consultor Comercial.
- » Gerente Comercial Nacional Andec.
- » Gerente de Ventas en Dismedsa
- » Director Comercial en Grifine
- » Gerente Nacional de Ventas en Grupo Wong.
- » Gerente Comercial de Coca-Cola en la Región Guayaquil
- » Gerente Comercial de Coca-Cola en la Región Austro
- » Gerente Comercial de Coca-Cola en la Región Costa Sur
- » Gerente Comercial de Coca-Cola en la Región Costa Centro
- » Profesor de Marketing, Ventas y Distribución en la Universidad Técnica de Machala.
- » Ha dictado clases, cursos y Seminarios de Ventas, Marketing y Administración de Negocios para Empresas, Instituciones Educativas en Ecuador. Entre ellas pueden mencionarse Coca-Cola, Dismedsa, Grifine, Acabados para la Construcción Ambato ect.
- » Manejo del plan Executive Fórum en Grupo A&B

### PREMIOS

- » Viaje al mundial de Futbol Alemania 2006.
- » Viaje a la Copa América Venezuela 2007
- » Viaje a las Eliminatorias del Mundial Sudáfrica 2010.
- » Great Place to work, puesto 11 en Ecuador y puesto 15 en Latinoamérica con La Joya año 2013.

