Manuel Herrero López

659054356 www.sinergiasconmanuelherrero.es



Manuel Herrero López



Trayectoria

Mi profesión siempre ha estado ligada a la consultoría de empresas en materias de Recursos Humanos, Marketing y Ventas con una experiencia de mas de 20 años en el sector de la Formación y la Consultoría.

Con una formación en Ciencias Empresariales y Master en Dirección de Empresas, he trabajado en el mundo de la consultoría durante más de 20 años en el sector de los RRHH y organización comercial, ayudando a las empresas a desarrollar sus áreas estratégicas y comerciales.

Formación en empresas privadas y públicas en diversas materias relacionadas con la Dirección de Ventas, planificación, negociación y reestructuración organizativa en todas las áreas de la empresa. Actualmente formador experto en Marketing y ventas para la Confederación de Empresarios de Andalucía

También he trabajado en multinacionales como responsable Nacional de ventas con la funciónes de crear, desarrollar e impulsar los equipos comerciales, teniendo una amplia visión de consultoría comercial que abarca desde emprendedores hasta empresas de primera línea.

Colaborador como consultor de consultoras de primer nivel en programación y formación impartiendo materias de Técnicas de mandos ,Trabajo en equipo, Gestión del tiempo, Negociación y Técnicas de ventas.



QUE HAGO

Ayudar a que mis clientes a responder con éxito a las nuevas y cambiantes oportunidades que ofrece el mercado, desarrollando acciones estratégicas y/o de formación a sus equipos en diferentes materias que contribuyan a conseguir los objetivos propuestos por la compañía.

Hay muchas formas de conseguir unos objetivos y yo utilizo estas dos herramientas para dar nuevos enfoques y soluciones a mis clientes: la consultoría y la formación. Y sorprendentemente... funciona.

Soy práctico, dinámico y orientado a resultados, ofrezco un enfoque diferente a las organizaciones desarrollando una metodología de trabajo eficaz y muy a la medida del cliente



Experiencia

FORMADOR FREELANCE (2011- ACTTUALIDAD)

- Formación en el área de Marketing y Ventas de todos los sectores
- Formación en habilidades directivas.
- Formación gestión empresarial.
- Desarrollo de contenidos e-learning.

SALES INTERING MANAGER (2011- ACTTUALIDAD

- Estudio y desarrollo de plan estratégico de la empresa.
- Optimización y Relanzamiento de equipos comerciales.
- Desarrollo integro de la organización comercial
- Implantación de políticas retributivas en la Organización Comercial



SOCIO- DIRECTOR EN SINERGIAS GLOBALES (2011- ACTUALIDAD)

- Desarrollo de planes estratégicos.
- Desarrollo de dirección por objetivos
- Optimización y Relanzamiento de empresas en Áreas Comercial y Marketing.

COORDINADOR NACIONAL DE VENTAS EN MP ASCENSORES (2007-2011)

 Crear, implantar y controlar herramientas para las actividades comerciales de la compañía y fuerza de ventas.

DIRECCIÓN COMERCIAL Y ADJUNTA EN ANDALUCÍA EN MONTANER & ASOCIADOS (1996-2006)

- Dirección y desarrollo de comercialización de Servicios de Consultoría. (Selección, Formación Y Cambio organizacional).
- Gestión y dirección de equipos



CONFERENCIAS



- Vender por valor y no por precio.
- La transformación digital en los equipos comerciales.
- Claves para la transformación digital del comercio y pyme
- Próxima estación: emprender
- La Comunicación en la Empresa: ¿Sabemos comunicar?
 ¿Sabemos vender?"
- Trabajo en equipo clave para una buena gestión por procesos.
- Claves para un buen servicio para generar ventas
- La gestión del tiempo
- Diagnostico, evaluación de planes de marketing y rrhh.
- Marketing para emprendedores
- Marketing de Servicios en empresas con base social
- ¿Porque llaman "marketing" lo que tiene que es "ventas"?



Manuel Herrero López 659054356

mherrero@sinergiasglobales.es

www.sinergiasconmanuelherrero.es



Manuel Herrero López