

SUMARIO

ENTREVISTAS



“Mi inspiración es mucho más humanista que la búsqueda de éxito comercial”

Karen Jawetz
Gerenta Comercial
de Magnolio Media Group



“Apostamos a la formación y a la participación de eventos que generen valor con el objetivo de generar nuevos clientes”

Leonardo Álvarez
Cofundador y director
Comercial de Fenicio
E-commerce



“Mediante el *lead nurturing* educamos y comenzamos a posicionarnos inconscientemente en la mente del *lead*”

Virginia Paternostro
Sales Lead Generation Manager
de GeneXus



“Hay que romper con la perspectiva binaria que entiende la gestión de ventas *B2B* como una elección entre canales digitales y el trabajo humano”

Ana Inés Motta
Socia de Consultoría en
Deloitte S-Latam



“Es fundamental saber comunicar y empatizar con los clientes para generar un vínculo sólido de confianza mutua”

Javier Pereira
Gerente de Ventas de Nokia
Argentina y Uruguay



“Es esencial que el equipo de ventas confíe en que la empresa los respalda, lo que les permite establecer relaciones sólidas y duraderas en el mercado”

Carlos Folle
Profesor de Dirección
Comercial del IEEM



48 Diego Gamba
Country Manager
Mercado Libre

72 Andy Robert y Mercedes Carriquiry
Fundadoras de Slantis

ARTÍCULOS



8
Vocación de servicio: ¿la clave para vender más?

Por Joaquín Ramos



24
Las claves para vender

Por Conor Neill



34
Yo vendo, tú vendes, él vende. ¿Y Recursos Humanos?

Por Fernando Aldabalde



52
Cómo generar demanda con recursos limitados

Por Micaela Suárez



64
Cuatro claves para transformar profesionales en generadores de negocio

Por Julián Villanueva



76
La venta híbrida

Por Cosimo Chiesa

OPINIÓN

22 **Un lanzamiento revolucionario**

Por Alfonso Bosch

50 **Porque todos hacemos Digital Selling**

Por Ximena Hernández Buffa



41

Bruno Fiorentino
Gerente de Ventas de Lemon



71

Milton Gianola
Gerente Comercial de Paganza



COLUMNAS

86 RRHH

Demanda laboral de líderes comerciales

Por Advice Analytics

88 COMUNICACIÓN Y EMPRESA

Lo que Musk no consideró cuando pasó de Twitter a X

Por Gabriela Rocha

90 LEGAL

Nuevo régimen de promoción de inversiones para la construcción

Por Ximena Casuriaga

92 ENTORNO DE NEGOCIOS

Gestión comercial en el agro

Por Ana Méndez

94 PALABRA

Búsqueda de la verdad: ¿vencer o convencer?

Por Carlos González Saracho

96 EMPRENDIMIENTO, INNOVACIÓN Y DESARROLLO

Las enseñanzas de los fracasos comerciales

Por Leonardo Veiga



#LoQuePiensanLosLíderes