



Growth Manager | Nina Valderrama



Origen del programa

Nace de un proceso de evolución interna vivido durante muchos años que me permitió encontrar mi misión de vida, mi razón de ser y mi propósito en este mundo.

Hoy quiero compartir mis experiencias personales y profesionales a través de diferentes líneas de negocios concentrando todas las herramientas en un solo lugar para expandir con teoría y práctica la vida de los demás en pro de un crecimiento en comunidad.

Propuesta de Valor

Conecta con tu esencia, transforma tu realidad

Exploraremos las **conexiones profundas** entre el auto mejoramiento personal y el rendimiento en ventas y/o en otros **ámbitos** de la vida.

Comparto **herramientas y ejercicios simples** pero efectivos que te ayudarán a **desarrollar** tus **habilidades personales** en cualquier ámbito y/o convertirte en un **profesional de ventas** más exitoso.

Soluciones

- ✓ Mentorías
- ✓ Capacitaciones
- ✓ Consultorías
- ✓ Conferencias
- ✓ Talleres
- ✓ Hub de negocios
- ✓ Creación de planes de acción de mercadeo
- ✓ Creación de planes de acción comerciales

Creación de planes de acción

Ofrezco servicios especializados en la creación y ejecución de planes de acción en marketing y/o ventas. Con mi experiencia y conocimientos, apoyo a desarrollar estrategias efectivas que impulsen el crecimiento de los negocios. Desde la conceptualización hasta la implementación, trabajaremos juntos para diseñar planes personalizados que se alineen con objetivos comerciales o personales.

Descripción de las soluciones

Para lograr estos resultados y como **mentora**, te guiaré a través de tres grandes momentos de transformación que dependen de tus propias necesidades, de lo que tú deseas para ti:

1. Desde el SER: viaje hacia el interior.
2. Para el HACER: ¿dónde estás?
3. Del SER para el HACER: ¿hacia dónde quieres ir?

Con 12 años en cargos comerciales y con el conocimiento adquirido por un lado desde los cursos, diplomados y seminarios que he tomado combinado con la experiencia real, ofrezco los servicios de **capacitaciones** y/o **consultorías** a través de varios ejes de aprendizaje:

Construcción de equipos comerciales | Vendedores de alto impacto comercial | Mercadeo | Ventas | Técnica de ventas | Servicio al cliente con filosofía Disney | Cómo aplicar storytelling en ventas | Marca personal

Como **conferencista**, ofrezco una experiencia de motivación que ayude al empoderamiento personal y profesional. Soy una contadora de cuentas y comparto mis propias experiencias, experiencias reales con ejemplos que ayuden a inspirar a las audiencias que conlleven a un cambio. Sin embargo, mi enfoque va más allá de la inspiración. Te daré herramientas básicas que yo misma he aplicado, fáciles de implementar, y que me han permitido disfrutar la vida al cambiar mi realidad. Actualmente ofrezco las siguientes conferencias:

Conferencia # 1: El vendedor como diferencial.

Descubre el poder transformador de la sanación personal en tu éxito profesional. Cómo superar las limitaciones, encontrar la pasión y atraer abundancia a tu vida. Destaco cómo las terapias de sanación me ayudaron a transformar mis pensamientos y emociones, y cómo esto fue clave para descubrir mi propósito en ventas y relaciones públicas. Y la importancia del storytelling en ventas.

Conferencia # 2: Crea tu realidad.

Encuentra una mayor satisfacción y realización, tanto a nivel personal como profesional aprendiendo cómo atraer abundancia y oportunidades positivas a través de un enfoque de sanación y crecimiento interior, encontrando consejos prácticos para alcanzar las metas y una vida plena con significado y éxito.

Conferencia # 3: TED - De la timidez al storytelling

Todos tenemos una historia que contar. La vida nos va mostrando el camino para alzar la voz con un propósito, ya sea de manera verbal o escrita para que las experiencias de cada uno puedan llegar más lejos para inspirar y ayudar a los demás. Si tienes una historia que quieras compartir, con esta charla encontrarás la visión de cómo lo puedes hacer.

Conferencia # 4: Sentir Pasión

Descubre por qué la pasión es más que una emoción; es el motor que impulsa el éxito y la realización personal. A través de su propia experiencia y aprendizajes, comparto valiosas reflexiones sobre la importancia de conectar con lo que nos apasiona y cómo esto influye en nuestro desempeño y bienestar.

Con base en las conferencias he creado también los siguientes **talleres**:

Crea tu realidad | De la esencia al propósito con énfasis comercial | Cómo escribir un libro y convertirlo en bestseller en Amazon.

Hub de negocios

Ayudo a conectar personas y empresas de manera estratégica para que puedan apoyarse mutuamente y generar sinergias positivas.

Economista con énfasis en Finanzas. Universidad del Rosario.

Diplomado en Gerencia Comercial de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Cursos sobre Atención al Cliente y Servicio al Cliente con la Cámara de Comercio de Bogotá.

Instructora Comercial certificada de Iven Academy de México

Diplomado en Liderazgo y Gestión Gerencial de la Cámara de Comercio de Bogotá

Curso especializado de Dirección Efectiva de Equipos Comerciales de la Cámara de Comercio de Bogotá

Programa Customer Centricity, basado en la Metodología de Disney de CEO de México

Otros cursos

Sube los márgenes | Marca Personal con Vilma Nuñez

Véndete en LinkedIn con Guillermo González Pimiento

El conferencista memorable con Institute Deandhela.

Excelencia en presentaciones. Marstals Latam.

Consejos rápidos y efectivos para vender más. Cámara de Comercio de Bogotá.

Arrancar las ventas de tu nuevo negocio. Cámara de Comercio de Bogotá.

Gestión para la cultura de la innovación. Cámara de Comercio de Bogotá.

Diseña tu modelo de negocio. Cámara de Comercio de Bogotá.

Presentaciones efectivas frente a los clientes. Cámara de Comercio de Bogotá.

Mercadeo y ventas. Cámara de Comercio de Bogotá.

Ventas. Cámara de Comercio de Bogotá.

Algunos testimonios

"Nina es de las pocas personas que conozco para quien el cliente es una verdadera obsesión. Su extensa experiencia comercial se evidencia en cada interacción. El servicio y los pequeños detalles son parte de su diferencial. Si está pensando apoyarse en alguien para fortalecer la experiencia del cliente y crear equipos comerciales poderosos, Nina es sin lugar a dudas la persona".

David Gómez. Keynote Speaker, Bestselling Author.

"Es un placer recomendar a Nina como mentora en temas de cultura organizacional y servicio al cliente, Nina demuestra un compromiso excepcional con el desarrollo y el éxito de los demás. Su capacidad para transmitir conceptos complejos de manera clara y accesible es admirable. Además, su enfoque centrado en el cliente y su dedicación a la excelencia en el servicio son ejemplares. ¡Gracias, Nina, por tu invaluable contribución y por ser una fuente constante de inspiración!".

Carolina Ruiz. Directora Ejecutiva Fundación Colombia Comparte

"Es un placer haber trabajado con tan excelente profesional y persona. Gran experiencia en ventas, servicios para medios de comunicación, productos audiovisuales y marketing. Adicionalmente posee grandes habilidades para la construcción y evolución de equipos de trabajo gracias a su experiencia y liderazgo".

Jason Borda. Creative Project Manager PMP



Growth Manager | Nina Valderrama



Trayectoria profesional

2023 – Hoy | Growth Manager. Nina Valderrama.

2023 – 2024 | Directora para Colombia Revista Eventos

2015 – 2023 | Directora Comercial. ATmedios

2015 – 2015 | Directora de Gestión de Proyectos. ATmedios

2014 – 2015 | Proyectos Publicidad. ATmedios

2013 – 2014 | Directora Comercial de Publicidad. Ciprés de Colombia

2011 – 2013 | Directora de Cuentas. Ciprés de Colombia

2009 – 2011 | Directora administrativa y representante legal de Maxco Security.

2004 – 2008 | Gerente General. Mediveq

1998 – 2001 Analista de crédito. Banco Tequendama

Información adicional

Conferencista de: Charlas Motivacionales Latinoamérica. Fundación Colombia Comparte. Mentas a la carta.

Mentora. Programa Micromentor. Fundación Colombia Comparte.

Socia Fundadora de LIT Women's Club

Exmiembro de WAWA (Worldwide Audiovisual Women Association).

Mención de experiencia en el libro Contigo Hasta la Muerte. El arte de cultivar clientes de por vida. David Gómez. Capítulo 30 "El vendedor es el mayor diferencial".

Top Customer Experience Voice en LinkedIn



Autora bestseller en Amazon: **EL PODER DEL NOMBRE**. Cómo conectar tu esencia con un propósito y alcanzar el éxito.