



Lic. Alejandro DELOBELLE

CAPACITACIÓN & DESARROLLO | LIDERAZGO INTENCIONAL Y VENTAS CONSULTIVAS

EXPERIENCIA

2011
—
ACTUAL

NEO | THE ZENSITIVE GROUP

Director | CEO - Consultoría Empresarial y Facilitación de Capacitación

- Diseño campañas digitales de prospección
- Vendo servicios de capacitación, consultoría, coaching
- Facilito cursos de liderazgo, ventas, negociación y servicio, principalmente
- Lidero la comunidad NEO, membresía de +50 consultores de 5 países de LATAM

+100
CLIENTES

- Producción
- Retail / Banca
- Tecnología / Servicios

+40
CONFERENCIAS

+300
ARTÍCULOS

+9000
ASISTENTES A MIS CURSOS

+10
EBOOKS ESCRITOS

+30400
SEGUIDORES EN LINKEDIN

+7600
SUSCRIPTORES A MI NEWSLETTER

2007
—
2010

NATURGY BAN S.A.

Gerente de Capacitación y Desarrollo - Distribución de Gas Natural (+500 p)

- Gestioné el talento y el desempeño colectivo
- Fortalecí los valores y la cultura organizacional
- Implementé programas diversos de inducción, sucesión y coaching gerencial

LINDE

Regional Training & Development Manager / South America South

- Suministro de gases de uso médico (oxígeno) y equipos para la industria medicinal (+500 p) Reportando 5 años al Global HR T&D Director -y dentro de una estructura matricial-, lideré la Región Sud América (7 países: Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Chile, Uruguay y Argentina) en busca del crecimiento profesional, el desarrollo personal y la mejora en el desempeño y los resultados de los colaboradores de la empresa;
- Preparé, presenté e implementé el Plan Annual Regional de Capacitación, de acuerdo a lineamientos estratégicos globales;
- Implementé el 'GOAL SETTING PROGRAM', para más de 200 colaboradores de la region y puse en marcha programas de adquisición y retención de talentos.

2000
—
2005

GSK (GLAXO SMITHKLINE) - Laboratorio Multinacional (+500 p)

SB ACADEMY TUTOR

La 'SB ACADEMY' fue un centro de excelencia en el desarrollo de contenidos y entrenamiento ejecutivo, en términos de competencias 'blandas'. Basada en Londres, su misión era entrenar y formar a 'Tutores' en cada país para compartir habilidades y conocimientos de alto valor. Certifiqué en ella luego de un proceso de entrenamiento intensivo de 15 días (Universidad de Cambridge).

- Implementé Modelos de Competencias, de liderazgo y ventas
- Diseñé programas de reconocimiento y recompensa, basados en el logro de objetivos
- Responsable de la comunicación interna, desde donde creé newsletters de amplio alcance

Gerente de Capacitación y Desarrollo

- Apoyé a gerentes de distintas áreas a identificar diversas necesidades en sus equipos, sea de estructura, entrenamiento, adaptación al cambio y/o motivación. Coordiné e implementé programas de Inducción, Cultura, Valores y Talento, alineados con la Visión, Misión y Valores corporativos.

1996
—
2000

PROCTER & GAMBLE - Retail (+500 p)

Coordinador de Recursos Humanos

Analicé, preparé y envié reportes sobre Planes de Sucesión y Cuadros de Reemplazo Gerencial a casa matriz, Boston.

1994
—
1996





Lic. Alejandro DELOBELLE

CAPACITACIÓN & TALENTO | LIDERAZGO INTENCIONAL Y VENTAS CONSULTIVAS

FORMACIÓN ACADÉMICA

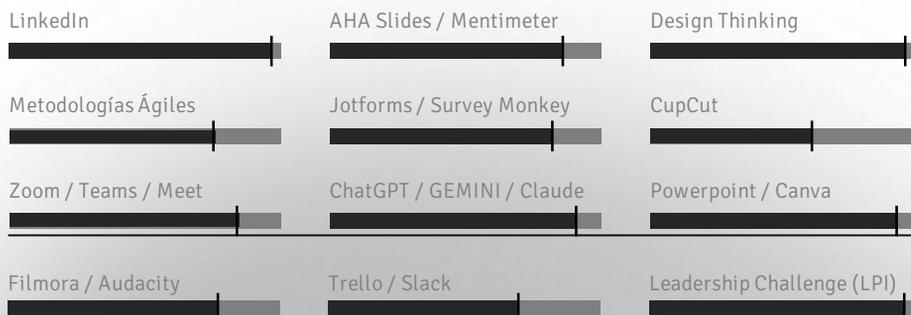
- 2019 **UCA**
Profesor Invitado en el Postgrado de Dirección Estratégica de Recursos Humanos
- 2011 a la fecha **MOOCS | Tutoriales | Webinars... | LinkedIn Learning**
Múltiples eventos de capacitación de formación continua
- 2010 **International Society for Performance Improvement**
HPT Program (Human Performance Technology)
- 2009 **IAE** > Liderazgo, Conflicto y Coraje
- 2008 **IAE** > Gestión del Conocimiento y Aprendizaje Organizacional
- 2008 **ESEADE**
'Liderando Transformaciones Positivas en su Equipo'
- 2002 **KELLOG UNIVERSITY / NORTHWESTERN**
Sales & Marketing University Program
- 1998 **CAMBRIDGE UNIVERSITY / London**
CCE Academic Programme / Accelerated Learning / Learning Solution Design / Adult Learning / Value Added Training

- UNIVERSIDAD DE BELGRANO**
- 1990 - 1996 Facultad de Ciencias Económicas / **Licenciado en Administración de Empresas**
- 1986 - 1990 Facultad de Tecnología / **Analista de Sistemas**

CONFERENCIAS

- 2024 - APARH
 - 2024 - TBL | The Bottom Line
 - 2024 - Properix
 - 2023 / 2024 - Grupo Gestión
 - 2023 - Makro
 - 2023 - UNIVERSAL ASSISTANCE
 - 2023 - SKYMEDIC
 - 2022 - ARMADA NAVAL DE COLOMBIA
 - 2022 - LAZOS (México)
 - 2020 - COLDWELL BANKER
 - 2018 - RAET Event
- [PARAGUAY] IX Congreso Latinoamericano de RH
 - [ECUADOR] II Congreso Latinoamericano de RH
 - La Ciencia y el Arte de Sostener Relaciones
 - Redefiniendo los Factores del Compromiso
 - Jornada Nacional de Gerentes Generales de Tienda
 - Encuentro Regional del Equipo Comercial
 - Kick off Regional / fuerza de ventas
 - Importancia del Liderazgo en la Gestión de Activos
 - WEBINARS REGIONALES: Del Conflicto a la Oportunidad"
 - "Integrando 5 hábitos claves para tu efectividad"
 - Customer Experience Forum

HABILIDADES



NEO
A LA GENTE...
¿SE LA 'MANEJA'
O SE LA 'LIDERA'?

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
DE 'DETECTAR
LA NECESIDAD'
A IDENTIFICAR
EL RESULTADO

NUEVOS HÁBITOS DE VENTA

NEO
LAS '3H' QUE
POTENCIARÁN TU
PRÓXIMA REUNIÓN
de EQUIPO

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
LAS 8 TÉCNICAS
QUE TE PERMITIRÁN
NEGOCIAR CON
INTELIGENCIA

NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

NEO
¿DELEGAR o
PEDIR un FAVOR?

Aprende la diferencia y
decide con inteligencia.

NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

NEO
¿CHARLAR o
CONVERSAR?

Cómo planificar diálogos
claves de desempeño

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
¿CÓMO RETENGO
A MIS TALENTOS?
(pista: NO VA POR
AHÍ...)

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO

NEO
DESCUBRE EL
SECRETO de la
PROSPECCIÓN:
1 - 9 - 60 - 2

NUEVOS HÁBITOS DE VENTAS

NEO
GESTIONA BIEN
el día después
del FEEDBACK

(y la siguiente)

NUEVOS HÁBITOS DE LIDERAZGO



Un orgullo trabajar intensamente para impactar, positivamente, en los resultados de estas empresas (vía capacitación, coaching y consultoría):

<p>PRODUCCIÓN</p>	<p>CONCESIONARIAS / AUTOMOTRICES</p> <p>CONSUMO</p>	<p>INSTITUCIONES</p> <p>TURISMO</p> <p>TECNOLOGÍA</p>
<p>RH - SEGUROS - TELEFONÍA - BANCOS</p>	<p>RETAIL</p>	<p>SALUD</p>