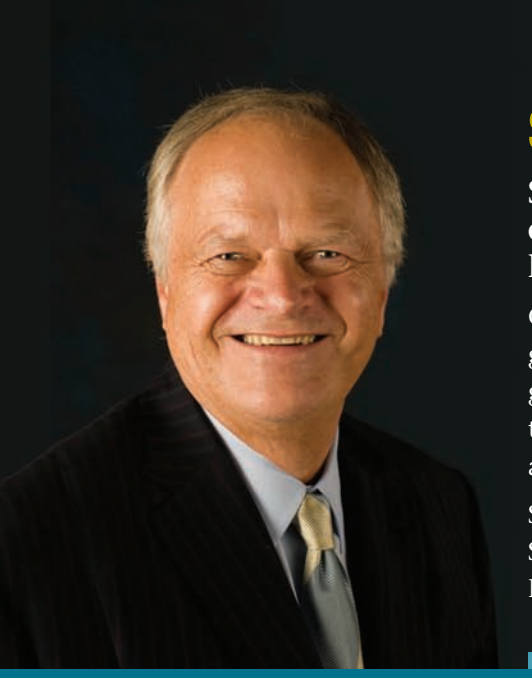

Steve Savage transformará su empresa

Steve Savage es especialista en mercadeo y ventas e imparte conferencias dinámicas y motivadoras. Su trabajo como consultor lleva las ventas de su negocio a nuevos niveles de excelencia y utilidades.

Cuando Steve trabaja con su empresa, no le da teoría abstracta. Es realmente un "vendedor guerrillero." Sale al campo con sus vendedores, observándoles en acción. Se reúne con gerentes de todos los niveles, desde Gerentes Locales hasta Directores Generales. Luego, trabaja con usted para desarrollar una estrategia de mercadeo y ventas que garantiza aumentar sus ventas y ganancias.

Si usted necesita incrementar su negocio en Norte o Suramérica, Steve puede ayudarle. Steve se crió en el Ecuador y es 100% bilingüe. Conoce todos los países de Latino-América. Ha desarrollado negocios en muchos países.

Estrategia de mercadeo y ventas

Lea los comentarios de empresas que se han beneficiado de las estrategias de Steve Savage:

Como compañía, Microsoft se esfuerza por ayudar a nuestros clientes para encontrar formas más sencillas, más efectivas e innovadoras para lograr sus metas. Tus ideas y vivencias son, como lo dijo uno de nuestros invitados, "recetas directas y sensatas." Nuestros invitados, que incluyeron altos directores ejecutivos y Ministros de Gabinete de cada país, quedaron encantados con tu estilo de presentar así como tu apertura y deseo de compartir con ellos tus experiencias.

Roberto René Picado, Director Regional,
MICROSOFT, CENTRO AMÉRICA

Después de tres años de ventas estancadas, en junio iniciamos la nueva estrategia de mercadeo y ventas de Steve Savage. Nuestras ventas crecieron 18% en julio, 31% en agosto y 56% en septiembre. Nuestros vendedores, jefes de tienda y gerentes de ventas se sienten motivados y optimistas. Lo que nos gustó de su asesoría es que no solamente nos dio recomendaciones, sino que implementó su plan.

Mario Simán, Presidente Ejecutivo
UNICOMER, EL SALVADOR

He conocido y admirado a Steve Savage por muchos años. El fue mi gerente de ventas cuando estaba en la Universidad. Fue uno de los vendedores estrellas de la empresa Southwestern. Ha continuado como estrella en sus varias empresas a través de los años. También es un conferencista que inspira, motiva y enseña a los vendedores, gerentes y equipo corporativo. No es un teórico que se queda en una "torre de marfil." Si no, siempre en su trabajo como consultor, se mete "en las trincheras" con los vendedores para observarlos interactuando con sus clientes. Cuando recomienda cambios en la estrategia de mercadeo y ventas, están basados en una vida entera de crear fuerzas de ventas en varios países.

Sus ideas son prácticas y alcanzables. El reconoce que el 80% de la estrategia consiste en la implementación y por eso no se detiene hasta que se logra generar estrategias accionables—re-escribiendo manuales de ventas, capacitando a los vendedores y cambiando la cultura corporativa para que sea totalmente orientada a los clientes. Ha ayudado a muchas empresas a aumentar sus ventas y utilidades a través del Hemisferio Occidental.

Harry Strachan, Director General
MESOAMERICA INVESTMENTS
Director Emeritus
BAIN AND COMPANY, EX RECTOR, INCAE

Quisiera expresar mi gratitud por tu conferencia inaugural a nuestro Evento "Executive Circle." Estuvieron presentes los principales líderes de Panamá, incluyendo a los Presidentes Ejecutivos, Gerentes Generales y Ministros de Gabinete. Todos los participantes quedaron muy satisfechos, y recibimos retroalimentación positiva sobre tu dinámica presentación.

En Microsoft nos esforzamos por proveer a nuestros clientes con la tecnología y soluciones de negocios más recientes, así como el conocimiento necesario para aplicarlas para lograr sus metas. Tu presentación sobre "Liderazgo y Empowerment" fue definitivamente una valiosa contribución para el cumplimiento de dicha meta.

Luis Carlos Stoute, Gerente General
MICROSOFT PANAMÁ

Steve Savage motivó a los ejecutivos de la empresa a salir de sus oficinas a visitar a los clientes y no sólo comunicarse por teléfono. Hemos aprendido a tratar a nuestros clientes como "familia." Esto ha cambiado la cultura de la empresa y ha aumentado nuestras ventas.

Jorge González, Gerente General
LAFISE, LATIN AMERICAN FINANCIAL SERVICES, NICARAGUA

Nunca he visto a nadie que pueda organizar un negocio, reclutar una fuerza de ventas y motivar a una compañía entera, mejor que Steve Savage. El es un genuino visionario de los negocios.

Rod Turner, Vicepresidente Ejecutivo
COLGATE PALMOLIVE

Savage International
CONECTANDO NORTE Y SUR
savage@stevesavage.com | www.stevesavage.com | 678-594-7570 w | 678-977-4460 c

Bajo la dirección de Steve Savage la empresa alcanzó ventas superiores a los diez millones de dólares en cuatro años, con utilidades del 20%. Steve realmente es un consultor excepcional, en particular, en lo referente a Mercadotecnia y Ventas, con el beneficio adicional del dominio total del idioma español.

Tomás Fortson, Presidente del Consejo
BENEFICIO ESCOLAR, S.A. DE C.V., MÉXICO

Los seminarios de Steve Savage fueron bien recibidos en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Panamá, Nicaragua y Honduras. Abrieron los ojos de muchos en cuanto a las oportunidades en esos mercados.

Carlos Denton, Gerente General
GALLUP CENTRO AMÉRICA, S.A., COSTA RICA

Steve Savage introdujo nuestro negocio a varios mercados en América Latina. Hizo un trabajo excelente, desarrollando el negocio desde cero hasta $15 millones en cuatro años. Fue responsable de reclutar al equipo gerencial en cada país. Participó directamente en todos los pasos de las estrategias y tácticas de ventas y mercadeo. Sus mayores fortalezas residen en su alta energía, su visión, su creatividad constante, su talento en ventas y mercadeo, su habilidad con la gente y su capacidad para expresar sus conceptos y experiencias.

E. Peter Raisbeck, Chairman
INSTITUTIONAL FINANCING SERVICES, UNITED STATES

Steve Savage trabajó con nuestra Fuerza de Ventas, saliendo a visitar a nuestros clientes en varias provincias de Panamá. Luego se reunió con los Gerentes para ayudarnos con nuestra Estrategia de Ventas y Mercadeo. Al final dio un seminario a nuestro equipo de Ventas, los motivó y nuestras ventas crecieron un 9% durante el siguiente año.

Dr. Dagoberto Tuñón Alvarado, Gerente de Mercadeo
EMPRESAS MELO, PANAMÁ

Steve Savage me enseñó a ser un empresario. Corrigió mis hábitos típicos de "grandes corporaciones" para convertirlos en los hábitos de pequeñas empresas guerrilleras y exitosas. Cambió mi paradigma profesional y me ayudó a llegar a ser el primer outsourcing de ventas en Venezuela, cuyos clientes son líderes en su mercado, tales como TELCEL, líder en Telecomunicaciones y EL UNIVERSAL, el diario líder de Venezuela.

Igor Zambrano, Presidente
SALES SOLUTIONS, VENEZUELA

Steve Savage nos ayudó a formar una nueva empresa en Argentina. Recibimos capacitación permanente a nivel gerencial, en todos los aspectos relativos a ventas, atención a clientes, organización operativa, importación de productos, etc. Steve supervisaba personalmente el desempeño de la fuerza de venta, acompañando a cada uno de ellos para optimizar sus presentaciones.

De esta manera logramos una venta de 2 millones de dólares en nuestros dos primeros años de funcionamiento.

Dr. Arturo Hotton, Director General
IFS, S.A., ARGENTINA

Steve Savage nos ayudó a hacer pruebas con nuevos productos y abrir mercados internacionales en América Latina. Fue un éxito asombroso. En cada caso, adaptó el negocio a la cultura local y lo hizo funcionar. La mayoría de los consultores solamente asesoran. Steve va mucho más allá de "asesoramiento" y logra resultados definitivos.

Dennis Snyder, Chairman
MELAND OUTREACH, INC., UNITED STATES

Las ideas de Steve Savage han aumentado nuestro negocio. Somos una empresa de contabilidad. No nos habíamos dado cuenta de la importancia del servicio al cliente hasta que Steve vino y nos mostró como tratar a nuestros clientes con cariño y entusiasmo. Ahora tenemos clientes leales que no irían a ningún otro lugar para sus servicios de contabilidad.

Gabriel Estévez, Socio
ESTÉVEZ, ÁLVAREZ Y ASOCIADOS, MÉXICO

Steve Savage nos dio herramientas para ampliar nuestro enfoque comercial con un presupuesto limitado y competir cara a cara con los grupos financieros más importantes de nuestro país.

Lic. Gerardo Vázquez
CASA DE BOLSA VECTOR, S.A. DE C.V., MÉXICO

Los conceptos, ideas y estrategias de Steve Savage nos han permitido poner en práctica nuevas y diferentes acciones que propician el mejoramiento de nuestras actividades de promoción y nuestros resultados. Su capacitación y asesoría coadyuvan de manera importante para la competividad de las empresas y del país.

Lic. Juan Gorráez Enrile, Delegado Federal
SECRETARÍA DE ECONOMÍA, MÉXICO

Steve Savage cambió la forma en que operamos. Me enseñó que no basta ser "un poco mejor." Cada innovación debe dar resultados dramáticos. Cambió la cultura de nuestra empresa. Sabemos que tenemos que tratar a los vendedores como héroes y aplaudir cada logro. Me motivó a salir al campo con los vendedores y a determinar el valor de un cliente en un año y hasta cinco años.

Salvador Parras, Presidente
TROLEX, S.A. DE C.V., MÉXICO

Las ideas de Steve Savage no solamente se aplican a las pequeñas y medianas empresas. La nuestra es una empresa multinacional y cuando pensamos en todas las formas posibles de promover nuestro producto a través de actividades sin costo fue increíble ver que ese fue el momento cuando más nos fluyó la creatividad. Utilizando muchas de sus ideas de Marketing de Guerrilla, ya tenemos 34,150 clientes con correo de voz.

Albaluz Soriano, Gerente de Marketing y Publicidad
TELECOM, EL SALVADOR

Steve Savage nos enseñó a usar las herramientas guerrilleras. Hemos retomado el envió de cartas de agradecimiento a nuestros clientes, nos estamos capacitando todos en la empresa para brindar un mejor servicio y hemos entrado en una etapa de enfoque destinada a mejorar y corregir los procesos dentro de nuestra empresa.

Lic. Xavier Arguello, Gerente General
C.M. DATATEX, NICARAGUA

Gracias por tu participación en nuestro programa. Proveíste información nueva y de gran beneficio a nuestros miembros. Sus evaluaciones fueron sumamente positivas. Fue un placer trabajar contigo durante el año pasado.

Allison Manny, Directora de Educación y Desarrollo
NEW YORK STATE ASSOCIATION OF HEALTH CARE PROVIDERS, UNITED STATES

En nombre de los miembros de la Asociación Mexicana de Ventas Directas, deseo agradecer tu brillante participación como orador en nuestra XIV Convención Anual. Tanto el tema tratado como la forma de exposición fueron de gran interés para los convencionistas, logrando crear un ambiente muy positivo y de amplia participación. La gente disfrutó tanto de tu exposición como de tu amabilidad y simpatía.

Lic. Cecilia Carranza, Gerente
ASOCIACIÓN MEXICANA DE VENTAS DIRECTAS, A.C., MÉXICO