

● MÉTODO: VENTA HÍBRIDA B2B

Sales Methodology B2B

Andoni Rodríguez de Galarza, especialista en metodología comercial híbrida B2B.

+6.400

Comerciales formados desde 2013

+17

Años dirigiendo equipos comerciales de alto rendimiento

2

Libros publicados referentes en metodología comercial híbrida

TOP 100

Speaker en venta B2B en España

● **SALES METHODOLOGY B2B**

Índice

- 01** Quién es Andoni Rodríguez de Galarza
- 02** El comercial B2B hoy
- 03** Qué es la venta híbrida B2B
- 04** La metodología para implementar la venta híbrida B2B
- 05** Formación in company • IA aplicada al proceso comercial B2B
- 06** Credenciales
- 07** Hablemos

● QUIÉN ES

Andoni Rodríguez de Galarza

Especialista en metodología comercial híbrida B2B, speaker, formador, autor de dos libros de ventas B2B y creador de Sales Methodology B2B.

Andoni Rodríguez de Galarza, a través de Sales Methodology B2B, ayuda a profesionales, equipos comerciales y organizaciones B2B a pasar de acciones comerciales dispersas a una operativa de ventas estructurada mediante un plan de acción comercial claro, práctico, ejecutable y medible.

Su enfoque combina planificación comercial, prospección digital, identificación de clientes potenciales, generación y cualificación de oportunidades, seguimiento, negociación, CRM 3G B2B, IA, herramientas digitales y habilidades de venta para mejorar la eficacia comercial.

Tras más de 17 años creando y dirigiendo empresas en el sector publicitario, y gestionando cuentas como Carrefour, Renault, Desigual o PortAventura, Andoni Rodríguez de Galarza ha centrado su actividad en ayudar a profesionales, equipos comerciales y organizaciones B2B a mejorar su desarrollo de negocio, captar nuevos clientes de alto valor, aumentar la venta cruzada y fidelizar mejor a sus clientes actuales.

Desde 2013 ha formado y acompañado a más de 6.400 profesionales de la venta en procesos de mejora continua, planificación comercial, desarrollo de negocio B2B y adaptación a la transformación digital comercial.

A lo largo de este recorrido, ha trabajado con profesionales, empresas, instituciones y organizaciones de sectores muy diversos, entre ellas ACCIÓ Generalitat de Catalunya, Adecco, Agència Catalana de Turisme, Atramedia, Barcelona Activa, BBVA, Caser Seguros, DoubleTrade Spain, Eurecat, Europcar, Foxize School, Geberit Iberia, González Byass, Honda, Lee Hecht Harrison, Nationale-Nederlanden, PIMEC, PRISA Brand Solutions, Start-Up Catalonia, TecnoCampus, Valkiria Hub Space y muchas otras organizaciones.

Esta experiencia le permite combinar visión estratégica, conocimiento práctico de la actividad comercial y comprensión real de los retos que afrontan los equipos B2B cuando necesitan ordenar su proceso de venta, integrar herramientas digitales y mejorar sus resultados comerciales.

La diferencia de Andoni Rodríguez de Galarza está en combinar una base sólida en venta presencial con una integración continua de la transformación digital comercial.

Su enfoque parte de los fundamentos de la venta B2B: la relación directa con el cliente, la conversación comercial, la escucha, la negociación, la defensa de valor y el criterio comercial. Sobre esa base, ha ido incorporando de forma práctica herramientas digitales, CRM 3G B2B, LinkedIn, Sales Navigator, automatización, email comercial e IA a los procesos de venta.

Esa evolución le ha permitido construir Sales Methodology B2B, una metodología diseñada para implementar un plan de acción comercial concreto, práctico y medible, adaptado a la venta presencial, semipresencial y digital.

A ello se suma el aprendizaje transversal generado al trabajar con empresas, sectores y equipos comerciales muy distintos. Esta experiencia le permite detectar patrones, errores recurrentes y puntos de mejora en los procesos comerciales B2B, sintetizarlos e incorporarlos a la metodología para que cada organización se beneficie del conocimiento acumulado en múltiples realidades comerciales.

Su valor diferencial no está solo en enseñar técnicas de venta o herramientas digitales, sino en integrar estrategia comercial, metodología, tecnología y habilidades comerciales en un mismo sistema para ayudar a los equipos B2B a vender con más método, foco y control.

● EL COMERCIAL B2B HOY

El reto de la venta B2B en la actualidad y cómo afrontarlo

● RETO DEL MERCADO

El reto del comercial B2B hoy no es aprender más herramientas digitales —IA, LinkedIn, Sales Navigator, CRM 3G B2B, automatización y videoconferencia—, sino integrar esa tecnología en el día a día con criterio comercial y bajo un plan comercial concreto para ganar eficiencia, y convertir esa eficiencia en mayor efectividad en los tres entornos actuales: digital, semipresencial — videoconferencia— y presencial.

El problema no es tecnológico, es de integración y método: muchas empresas ya tienen herramientas, pero las usan de forma dispersa y sin criterio común. Y hay que hacerlo a tiempo: la velocidad del cambio ya no es lineal, sino exponencial, y las organizaciones que no avancen con método corren el riesgo de perder el tren de la competitividad.

● SOLUCIÓN AL RETO

La solución no es formar a los comerciales en herramientas sueltas, sino enseñarles a integrar la tecnología combinando su formación y experiencia con las herramientas digitales, dentro de una metodología ordenada, repetible y medible, a medida de cada organización y necesidad. Solo así la tecnología deja de ser dispersión y se convierte en una palanca real para vender con más foco, más control y mejores resultados.

● EL COMERCIAL B2B HOY

Cómo lo soluciona la venta híbrida B2B

Sales Methodology B2B es la metodología que permite implementar la venta híbrida B2B en la realidad comercial de una empresa. Combina criterio comercial, tecnología y plan comercial dentro de un sistema práctico, ejecutable y medible, para ganar eficiencia comercial y, en consecuencia, mejorar la eficacia en entornos digitales, semipresenciales y presenciales.

Cada herramienta cumple un papel concreto dentro del proceso comercial —de la prospección al cierre—, ordenado en un plan de acción comercial y monitorizado con un CRM 3G B2B bien implantado. Así la tecnología deja de ser ruido y se convierte en una palanca real de crecimiento.

El resultado: cada comercial que implementa la venta híbrida B2B genera, de media, entre 4 y 8 nuevas oportunidades cualificadas al mes.

Sales Methodology B2B no añade tecnología al comercial: integra la tecnología en su vida comercial mediante una metodología a medida de cada organización y necesidad.

● QUÉ ES LA METODOLOGÍA COMERCIAL HÍBRIDA

Qué es la venta híbrida B2B

Herramientas digitales

IA • LinkedIn / Sales Navigator • CRM 3G
B2B • Videoconferencia • Automatización
• Email/emailing



Criterio comercial

Habilidad • Formación • Talento •
Experiencia



Plan comercial

Práctico • Ejecutable • Medible

La venta híbrida B2B no suma tecnología al comercial: el criterio y las herramientas suman, el plan los multiplica y Sales Methodology B2B es el marco que ordena ese plan en 5 etapas, aplicable en entornos presenciales, semipresenciales y digitales.

● **LA METODOLOGÍA PARA IMPLEMENTAR LA VENTA HÍBRIDA B2B**

Las 5 etapas del proceso comercial de Sales Methodology B2B

01

**Planificación y
estrategia comercial**

Construir un plan de
acción comercial.

02

**Prospección e
identificación de
clientes potenciales**

Identificación y
digitalización de clientes
potenciales.

03

**Identificar
oportunidades
comerciales,
identificar leads**

Identificación de empresas
interesadas en tus
productos o servicios.

04

**Cualificar las
oportunidades
comerciales, cualificar
al lead**

Identificar necesidades,
objeciones y cuándo
quiere comprar.

05

**Propuesta,
seguimiento,
negociación, cierre y
fidelización**

Seguimiento, negociación,
venta, fidelización,
up/cross selling y
recurrencia.

● FORMACIÓN IN COMPANY

IA aplicada al proceso comercial B2B • las 5A y las 3H

Formación práctica para entender qué puede hacer la IA por el trabajo comercial B2B —las 5A— y con qué herramientas activarlo —las 3H—.

● PARA QUIÉN ES

Comerciales, equipos comerciales y directores comerciales B2B, y empresas que quieren integrar la IA en su forma de vender: organizaciones que ya usan o quieren empezar a usar la IA, pero necesitan hacerlo con método comercial y criterio, no como una herramienta aislada.

● RETO DEL MERCADO

Muchos equipos comerciales B2B ya usan la IA para redactar emails, buscar información o resumir contenidos, pero de forma aislada y puntual, sin conectarla con el proceso comercial ni con un criterio claro.

El cambio ya no avanza de forma lineal, sino exponencial. Las organizaciones que no incorporen la IA con método, foco y control perderán competitividad frente a equipos más preparados, ágiles y estructurados.

● SOLUCIÓN

Dominar las 5A de la IA y activarlas con las 3H —las tres herramientas— en el trabajo comercial, con criterio.

La IA ayuda a investigar, preparar, estructurar, estandarizar y ejecutar determinados trabajos comerciales, pero no sustituye la metodología comercial, el criterio humano ni el CRM.

● FORMACIÓN IN COMPANY

IA aplicada al proceso comercial B2B

EL MODELO 5A + 3H

Las 5A explican qué puede hacer la IA. Las 3H indican con qué herramientas se activa.

LAS 5A • QUÉ HACE LA IA

Amplifica — hacerlo mejor: emails, artículos, propuestas.

Analiza — comprender mejor antes de actuar.

Asesora — el especialista al que consulto.

Automatiza — tareas recurrentes y periódicas por mí.

Actúa — ejecuta una parte del trabajo por mí.

LAS 3H • CON QUÉ HERRAMIENTAS

ChatGPT — investigar, analizar, amplificar y asesorar.

Gemini o Copilot — emails individuales y ofimática.

Claude Cowork — ejecuta el trabajo operativo por ti.

La IA amplifica, analiza, asesora, automatiza y actúa.

● FORMACIÓN IN COMPANY

IA aplicada al proceso comercial B2B

LAS 5A • QUÉ HACE LA IA POR TI

- 1 Amplifica** — Eleva la calidad de lo que ya haces: emails, artículos, propuestas, presentaciones, argumentarios.
La IA me ayuda a hacerlo mejor.
- 2 Analiza** — Investiga y procesa información para comprender: necesidades, objeciones, mercados, competidores, precios, oportunidades.
La IA me ayuda a comprender mejor antes de actuar.
- 3 Asesora** — El especialista al que consultas: metodología comercial, discovery meeting, objeciones, negociación, propuestas.
La IA se convierte en el especialista al que consulto.
- 4 Automatiza** — Ejecuta tareas recurrentes o periódicas: revisar emails, informes periódicos, avisos y publicaciones programadas.
La IA realiza periódicamente una tarea definida.
- 5 Actúa** — Entra en tu entorno y ejecuta el trabajo operativo: propuestas, bases de datos, Sales Navigator, emailing e informes.
La IA realiza una parte del trabajo por mí.

● FORMACIÓN IN COMPANY

IA aplicada al proceso comercial B2B

LAS 3H • CON QUÉ HERRAMIENTAS SE ACTIVA

H1

ChatGPT

La herramienta generalista y transversal: investigar y analizar, redactar y amplificar, crear GPT personalizados que asesoran y generar contenidos e imágenes para LinkedIn.

H2

Gemini o Microsoft Copilot

La IA integrada en tu correo y tu ofimática: emails individuales y trabajo con PowerPoint, Word y Excel. Gemini en el ecosistema Google y Copilot en el de Microsoft.

H3

Claude Cowork

La herramienta que actúa: entra en tu ordenador y ejecuta trabajos por ti — propuestas, bases de datos, Sales Navigator, campañas de emailing e informes.

● FORMACIÓN IN COMPANY

IA aplicada al proceso comercial B2B

CÓMO SE CRUZAN LAS 5A Y LAS 3H

5A / 3H	ChatGPT	Gemini / Copilot	Claude Cowork
Amplifica	●	●	
Analiza	●	●	●
Asesora	●		
Automatiza	●		●
Actúa			●

ChatGPT es la herramienta transversal; Claude Cowork es la única que actúa por ti.

● FORMACIÓN IN COMPANY

IA aplicada al proceso comercial B2B

EL PROGRAMA POR HERRAMIENTAS

● ChatGPT

Investigación avanzada (mercados, clientes, competidores, objeciones), GPT personalizados (metodología, discovery, propuestas, argumentarios y negociación) y contenidos e imágenes para LinkedIn.

● Gemini o Microsoft Copilot

Escritura y respuesta de emails comerciales con estructura AIDA, y Copilot en PowerPoint, Word y Excel: presentaciones, propuestas, informes, bases de datos y análisis.

● Claude Cowork

Construcción de propuestas, bases de datos y LinkedIn Sales Navigator, clientes de precio y de valor, identificación de emails, campañas de emailing e informes con datos del CRM.

LA VENTAJA COMPETITIVA

Quien domina las cinco capacidades y sabe activarlas con las tres herramientas consigue una ventaja competitiva exponencial. ***La IA complementa la metodología comercial y el CRM, pero no los sustituye.***

● **FORMACIÓN IN COMPANY**

IA aplicada al proceso comercial B2B

ROADMAP FORMATIVO · CÓMO SE DESARROLLA EL PROYECTO

- 1 Reunión inicial con dirección**
Analizar qué herramientas de IA usáis, la potencialidad del proyecto y qué trabajos trasladar a la IA; decidir qué herramientas usar y cómo.
- 2 Definición del alcance y propuesta**
Alcance del proyecto y propuesta real: cómo implementarlo, qué herramientas y qué trabajos se llevan a la IA.
- 3 Presentación del proyecto a la compañía**
Se presenta a la organización, explicando la implicación de trasladar esos trabajos a la IA.
- 4 Actualización de contenidos formativos**
Se actualizan los contenidos según las herramientas y el alcance definidos.
- 5 Formación in company**
Se realiza la formación con el equipo, aplicando las 5A y las 3H de la IA.
- 5B Acompañamiento en la implementación (opcional)**
Acompañamiento en la puesta en marcha de las herramientas y los trabajos trasladados a la IA.
- 6 Análisis de resultados y medición**
Se revisan los resultados frente a los objetivos: qué se trasladó a la IA, tiempo liberado y siguientes pasos.

● **CREDENCIALES**

Empresas, momentos y profesionales que han confiado en Andoni Rodríguez de Galarza

Testimonios de comerciales y directivos que se han formado con Andoni, las empresas que han implantado el método en sus equipos y momentos reales de las conferencias, cursos y formaciones in-company impartidas en los últimos años.

+6.400

Comerciales formados desde 2013

+17

Años dirigiendo equipos
comerciales de alto rendimiento

2

Libros publicados referentes en
venta híbrida B2B

TOP 100

Speaker

● **HAN CONFIADO EN MÍ**

Algunas empresas que han trabajado con Andoni Rodríguez de Galarza

Equipos comerciales y directivos B2B que han implantado la metodología comercial híbrida en sectores como industria, servicios, banca, seguros, automoción, retail y formación.

 BBVA
 Angelini
 PIMEC
 Valkiria
 ISB EuroBearings
 HEMAV
 Vilapack
 Tecnnia
 Previsión Personal

 Honda
 Caser
 ACC1Ó
 Taver
 Taymory
 Lober
 Costaisa
 Dachs
 LHH

 Adecco
 PRISA
 OMExpo
 Bossard
 IMAN
 CINC
 Vallescar
 Nulogic
 ATREVIA

● CREDENCIALES

Testimonios

Anna Ventura

Especialista en organización de ferias y eventos

"Tuve el placer de colaborar con Andoni en un curso de ventas. Profesional excepcional. Combina un profundo conocimiento de las estrategias de ventas con una habilidad única para hacerlo práctico y aplicable. Su enfoque dinámico y cercano asegura que los conceptos no solo se comprendan, sino que también se implementen fácilmente."

Marcos Torres

Chief Commercial Officer - Marketing & Sales

"Una suerte contar con Andoni en nuestro evento anual del área Marketing y Comercial de Grupo Castilla. Supo encajar perfectamente el discurso y trasladar al equipo la ilusión y las ganas que requiere el mundo de las ventas B2B. Totalmente recomendable."

Meritxell Riera Collell

Comunicación Corporativa - B2B - Marketing Digital

"Hacía dos años que no organizábamos una convención presencial y la ponencia de Andoni fue un "chute" de energía total para todo el equipo. Habilidades comunicativas y conocimiento de la venta B2B digital. Confianza, transparencia y agilidad desde el primer minuto."

Esti Ortiz de Orruño

Emprendedora - speaker

"Conocí a Andoni como speaker en un Congreso de Marketing en Vitoria. Dinámico, buena gestión del tiempo y de los recursos. Contenido realista y motivador. Una actitud muy positiva: brilla y nos invita a brillar."

Raquel Gómez Pimentel

Coordinadora de sistemas integrados - ISO

"Un comunicador nato. Con sus amplios conocimientos y actitud positiva sabe transmitir los pasos para conseguir una estrategia comercial de éxito. Sus formaciones son prácticas, ágiles, eficaces y muy motivadoras."

Sandra Felip Riba

Aire comprimido y gases industriales

"Definiría a Andoni con la palabra PASIÓN. Hemos sacado el máximo rendimiento en su formación por su gran conocimiento en digitalización comercial. Siempre enfocado a resultados y éxito."

Francisco Gómez Lucas

CEO Iberia - soluciones de RR.HH. y formación

"Defino a Andoni con mi palabra preferida: "pasión". En nuestro proyecto nos entendió inmediatamente, nos ilusionó, nos acompañó y nos aportó cambios de comportamiento y resultados muy a corto. Un placer."

Montse Vilanova Ballet

Impulso de organizaciones industriales

"Hay muchos placeres en la vida y uno de ellos es formarte con Andoni Rodríguez. Se esfuerza sin límites para que saques el máximo rendimiento. Su profundo conocimiento sobre la digitalización comercial B2B aporta la tranquilidad de estar con el mejor."

Esther Garrido Zurriaga

Key Account Area Sales Manager

"Gran profesional que nos ha enseñado una nueva ventana para abrirnos al mundo digital a través de LinkedIn. Sus conocimientos ya nos están dando frutos y en proyección a ser un gran éxito."

● CREDENCIALES

Testimonios

Luis Azagra

New Business Development Manager • SIG España

“Formación muy bien estructurada, práctica y totalmente alineada con los retos comerciales y digitales actuales. Tras más de 40 horas de aprendizaje, la valoración es muy positiva tanto por los contenidos como por su aplicación real al día a día. Mención especial para Andoni por su pasión comunicativa, dinamizar las sesiones y aportar una visión muy cercana del entorno comercial actual.”

Noemí Gómez

Directora de Ventas • TMT

“Intensa, alucinante y totalmente transformadora. Andoni transmite con claridad brutal que el cambio es ahora.”

Julia Velasco

Head Hunter • Agile Spain

“Sirve como guía y aporta una nueva perspectiva y un método sobre lo que realmente funciona hoy en B2B.”

Roberto Cardelli

Responsable de Desarrollo de Negocio • Iberian Touch

“Curso muy recomendable. Se nota la experiencia y conocimiento de Andoni. Dinámico, práctico y siempre atento.”

Marc Blasi Gómez

Dp Comercial • SkinyBlister

“Me ha ayudado a cambiar mi gestión comercial: de una forma tradicional a una nueva que permitirá llegar mucho más lejos.”

Guillermo Souto

Business Development & Sales Director

“Una metodología completa para hacer 'outreach' digital y convertirlo en ventas reales. Totalmente recomendable.”

Daniel Canelo

Director Comercial • Grupo Corporalia

“Curso tremendamente completo, interesante y constructivo. Claridad y sencillez. Ya estoy viendo los resultados.”

Javier Costa

Director Comercial y Marketing • MEROIL

“El curso B2B Hybrid Sales fue realmente útil y bien estructurado. Me permitió aprender cómo crear un plan B2B sólido.”

Albert Dalmases

Gestor de Operaciones • Toyota Ippon Motor Vallès

“Andoni es un gran profesional. Siempre dispuesto a aclarar dudas y dedicarte tiempo. Una fuente de aprendizaje que va más allá.”

Esther Puertas

Responsable Desarrollo de Negocio • Emultron

“Excelente la metodología que aplica Andoni en este curso, muy útil en estos momentos.”

Clara M. Bouza

Directora Comercial • Siglo XXI

“He aprendido mucho, la verdad es que merece la pena, además todo muy bien explicado.”

● CREDENCIALES

Testimonios

Juan Carlos Lozano

Responsable de Marketing • Lautecnic CNC

"Excelente formación para mejorar estrategias de marketing en la empresa y enfocado a los resultados 100%."

Jordi Núñez García

Channel Director Europe • Absen

"El temario te abre las puertas a una utilización comercial de LinkedIn muy potente. Te hace replantear metodologías."

F. Javier Pérez

Head of Sales Spain • Manutan Group

"¡Formación nivel TOP! Excelente conocedor de la materia y comunicador. Herramientas y estrategias de última generación con alto valor."

Adrià Mayordomo

Responsable Knowledge Management • Proquimia

"Excelente formación. La capacidad de comunicación y la pasión que transmite Andoni hacen accesible la nueva realidad de la venta híbrida."

Carles Verdés

BD y FS Manager

"La comunicación on-line es más complicada que la presencial, pero en el curso de Andoni la diferencia es mínima. Gran formador."

Verónica García

Directora de Marketing y Relaciones Públicas

"La formación impartida por Andoni es altamente recomendable, tanto por su contenido de calidad como por la profesionalidad que demuestra."

Silvia Pleguezuelos

Consultora Coach Mentora

"Curso muy recomendable donde se hace patente la generosidad de Andoni en compartir todo en lo que cree y funciona. Muy completo."

Eulices Farias

Ingeniero de Ventas Industriales • FARBEMAQ

"Excelente formación, totalmente adaptada a los tiempos actuales. Muchas gracias Andoni por compartir tus conocimientos."

David Mayolas

Director General • Geberit Iberia

"Mucho know-how, seniority y comunicador excelente. Sus ideas no las cambia por las tuyas si cree que funcionarán mejor."

ET Pérez

National Sales Manager • Angelini

"Nos ayuda a la transición entre lo analógico y lo digital, cercana y entendible para los equipos de ventas."

Jordi González

Business Area Manager • Honda Europe

"Un curso interesantísimo de Negociación. Nos ayudó a desarrollar habilidades de negociación y capacidad de influencia."

Mireia Moyano

Sales Area Manager • Honda Europe

"Su capacidad de transmitir conocimientos y motivar me dejó impresionada. Logró que todos manifestáramos interés por mejorar."

● CREDENCIALES

Testimonios

Sílvia Balcells Morros

Directora General • Grupo SYNERGIE

“Un don especial para ayudar a ampliar la visión y adaptarse a la nueva realidad. Muy focalizado en eficacia y puesta en práctica.”

Àlex Espinosa

Socio Fundador • Aproa Experience

“Motivador nato. Conoce el mundo de la venta, sus jugadores y su tecnología. Convierte la frontera digital en oportunidad.”

Carlos González-Gordon

Regional Sales Director • González Byass

“Sesión muy interesante y práctica: cómo pasar del modelo clásico al digital. Mucho aprendizaje e ideas de inmediata aplicación.”

Luis Miguel Jimenez

Sales Director • Adecco Outsourcing

“Andoni impartió una Masterclass a más de 70 comerciales que fue un éxito, tanto por contenido como por la forma.”

Anna Hurtado Pujals

Sales Executive • Port Aventura World

“Gran experiencia. Imparte las formaciones con tanta pasión y tan amenas que sales súper motivado y aprendiendo muchísimo.”

Adrián Muñoz Martín

Director de Oficina • BBVA

“Muy dinámico en sus sesiones de formación, con una innegable capacidad de comunicación y motivación, actualizado y con experiencia.”

Ferran Fanés Trillo

Director Oficina • BBVA Catalunya

“Las sesiones con Andoni siempre te aportan una visión con perspectiva y la posibilidad de abrir nuevos campos de desarrollo.”

Jaime Suárez

Director Comercial • Prensa Ibérica

“Nos ha aportado valor y foco hacia las fortalezas que nos hacen ser competitivos y prescriptores, con mejora en operativa y gestión.”

Lidia Ruíz Ceballos

Marketing Manager • Taver InstaClack

“Profesionalización y motivación en equipos de venta de alto rendimiento. Sabe sacar lo mejor de cada uno y aportar valor diferenciador.”

Asun Vázquez Trigo

Marketing & BD • AMG Synergy

“Irradia energía positiva y transmite ilusión por doquier. Brillante comunicador, gran profesional y enorme fuente de inspiración.”

Lucía Temprana

Especialista POS • JCDecaux Airports

“He encontrado de nuevo la ilusión, la actitud y las herramientas para adaptarme a la nueva situación del mercado. Lo recomiendo al 100%.”

Yolanda Triviño

Founder • Valkiria Hub Events

“Conocimiento y visión de negocio. Transmite energía, positivismo y profesionalidad desde un punto de vista muy ético.”

● CREDENCIALES

Testimonios

Cristina Caparrós

CEO & Founder • Cap a Mar

"Gran fuente de inspiración. Metódico, trabajador, energético y creativo. Nos ayudó a focalizarnos en los objetivos marcados."

Glòria Sagrera

Digital Marketing • Grup Peralada

"Curso 'Estrategias y planificación comercial para captar, optimizar y fidelizar clientes'. Alentador e inspirador. Lo recomiendo."

Quim Sabatés

Experto • Publicidad Exterior

"Gran experiencia empresarial y amplio conocimiento de diferentes sectores. Visión estratégica y ejecutiva. Trabajar con él es ir un paso por delante."

Jose A. Amaro Pedraza

Director Comercial • 014 Media

"Su visión 360° nos ha aportado muchísimo en esta etapa tan dura del sector. Labor didáctica muy práctica y motivadora. 100% recomendable."

Javier Lluch

Founding Partner • impactmedia

"Experienced professional with a well-known reputation. The course highly exceeded expectations in content and dynamics."

Carlos Pérez Álvarez

Subdirector General • PRISA Brand Solutions

"Curso para la totalidad de la red comercial de PBS. De gran ayuda para la Dirección de la compañía y de muchísima utilidad e interés incluso para una red comercial experta como la nuestra."

David Hilari

Sales Area Manager • Honda Europe

"He tenido la suerte de asistir a una formación impartida por Andoni. Gran comunicador, sabe transmitir y conectar con la gente. ¡Gracias por el 'chute' de motivación!"

Mireia Fusté

Ejecutiva Cuentas • Atresmedia

"Experto y referencia en planificación de medios. Gran capacidad de análisis y síntesis buscando la optimización, aplicada a la situación actual de mercado. Una experiencia muy positiva."

Celia Caño

Directora General • EQU MEDIA

"Andoni es un profesional muy serio. Su elevado grado de compromiso y dedicación hacen de él un partner de máxima confianza."

Helen Wilkinson

HHRR Consultant • WIO (Work It Out)

"Profesional con unas dosis de autoexigencia impresionantes. Pone todo el esfuerzo y más para impulsar proyectos excelentes. Iniciativa, apertura y excelencia en la ejecución."

Marcos Carmona Calero

Director Operaciones • Compensa Corporate Barter

"Profesional de alto nivel, siempre pro-activo e implicado al 200%. Excelente análisis del entorno y de las organizaciones. De muy fácil trato y excelente team builder."

Sergio López Pérez

Innovación y creatividad

"Nos ha hecho una jornada de formación que generó mucha expectativa y, tras la experiencia, las expectativas no solo se cumplieron sino que se superaron. Nos quedamos con ganas de más."

● CREDENCIALES

Testimonios

Lucia San Clemente Jurado

Ejecutivo Publicidad • PRISA Brand Solutions

"Curso de metodología comercial en la empresa. Captó la atención total de sus 'alumnos' con contenidos dinámicos y muy útiles en el día a día del comercial de publicidad multimedia."

Alberto Mora Castillo

Especialista soportes publicitarios • Cine

"Impartió un curso muy bueno para el equipo comercial, actual y muy provechoso. Recomendando a todas las empresas del sector que lo realicen, van a sorprenderse como me sorprendí yo."

Philipp Furst

Vice-President • Associació Empr. de Publicitat

"Andoni manages his company in perfect coordination with our needs. Best service can be delivered."

Nick Jarman

Advertising Business Consultant

"We have worked alongside Andoni for a number of years and have always found his attitude totally professional and the quality of his work consistently good."

Emili Aldabó

Management Engineer • Global Development

"En el proyecto Start-Up Catalonia, Andoni invirtió tiempo y dedicación en cuerpo y alma. Con su compromiso, ha conseguido que las start-ups que acompañaba se convirtieran en empresas referentes."

Javier Lozano

CEO • Taymory / Bird Sports Industries

"Estrategia, claridad, concreción y objetivo: esa es la definición de Andoni a la hora de desarrollar un plan. Muy recomendables todas sus sesiones, una experiencia para conocer y conectar."

Francisco Arechaga

Co Founder • Socialpay

"Profesional senior en planificación y estrategia comercial. Su punto fuerte es el equilibrio entre un buen análisis y un plan de acción factible en 3 fases claras."

Olga Estalella

Acuerdos comerciales y patrocinios • PIMEC

"Profesional y experto en estrategia y planificación comercial B2B. Una jornada espectacular e innovadora. Nuestras empresas siguen enriqueciéndose gracias a personas como él."

Santiago Villanueva

Director General • Boomerang Media

"Los comerciales con las pilas cargadas y con el espíritu positivo que Andoni es capaz de transmitir. Más que recomendable, yo diría que es imprescindible."

● **HABLEMOS**

Hago que los comerciales vendan más y mejor.

Solicitar un diagnóstico comercial para identificar las palancas reales de mejora y aplicar la Sales Methodology B2B a la realidad de cada organización, comercial o equipo.

[Solicitar diagnóstico comercial](#)