

Contactar

Colombia.
diego.gabaglio@gmail.com

www.linkedin.com/in/diego-germán-gabaglio-8b0435110
(LinkedIn)

Aptitudes principales

Formación y desarrollo
Pensamiento crítico
Ventas

Languages

Español (Native or Bilingual)
Ingles (Full Professional)
Portugues (Professional Working)
Italiano (Professional Working)

Honors-Awards

Queen's Awards for Enterprise -
Commercial & Sales area

Publications

"alguien pagará las primas..."

Diego Germán Gabaglio

Master General Agency Redbridge/MW/AF/DominionCS/KNG -
Since 90's in Life Insurance and Financial Service - Sales trainer and
pusher - Business Consultant - Squash lover - Made in Argentina
(Italy)

Cundinamarca, Colombia

Extracto

Desde 1990 sigo vinculado al mundo del Seguro de Vida e Inversiones Off Shore y lo más importante que aprendí de esta actividad es la actitud y el espíritu PROACTIVO del foco comercial. Y sobre esta base, construí todo mi desarrollo como Consultor Comercial Internacional para múltiples industrias tangibles e intangible.

Soy experto en marketing, ventas por videollamadas y en ESSENTIAL Skills (viejas Soft Skills).

Tengo más de 20 años como Coach Profesional y Consultor en el sector comercial, de capacitación y entrenamiento de fuerzas de ventas. Siempre hice foco en el cumplimiento de metas comerciales, con alto grado de responsabilidad, proactividad, excelentes relaciones interpersonales y habilidad para capacitar, entrenar y liderar equipos de trabajo. Me especialicé en el manejo integral de clientes, desde el inicio de la relación hasta lograr el desarrollo de la venta cruzada.

Capacité, entrené y acompañé a ejecutivos comerciales en Argentina, Chile, Paraguay, Perú, Ecuador, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Mexico y EEUU en mas de 50 empresas multinacionales del tenor de Coca Cola, Citibank, Carrefour, Walmart, Banamex, Claro, Telmex, General Motors, Movistar, Previsora Seguros, Cencosud, Bridgestone, ACE Seguros entre otras.

Puedo acreditar más de 11.000 horas entre capacitación en aula y consultoría en terreno.

Fuí Conferencista con los siguientes temas:

FACTOR HUMANO 3.7.5 (Essential Skills) y "EL FUTURO NO VIENE, AL FUTURO DEBEMOS IR"

en estos eventos: (últimos 3 años)

VIII Congreso Internacional / PMI Ecuador - Quito 2018

Encuentro "Estudiantes con el Futuro"/ Universidad Gran Colombia - Bogotá 2018

VII Congreso Internacional / PMI Colombia - Bogotá 2018

II Congreso Internacional / ISACA El Salvador - San Salvador 2018

I Encuentro de Gerentes de Cias. de Seguros / T&B Solutions, Paraguay - Asunción 2018

III Congreso Internacional de Gerentes de Proyectos / Escuela Ingeniería Julio Garavito, Col - Bogotá 2019

Ciclo de Conferencias "Conversando con KPMG" / KPMG Colombia - Bogotá 2019

II Webinar Internacional, AACE Colombia / Bogotá 2020

Las conferencias se pueden ver en el canal Greendynamia en la plataforma YOUTUBE

Youtube Channel: greendynamia consulting [https://](https://www.youtube.com/channel/UCH2HvIWwoglaCGq5weHW1vw/videos?view_as=subscriber)

www.youtube.com/channel/UCH2HvIWwoglaCGq5weHW1vw/videos?view_as=subscriber

Amo el SQUASH, donde competí profesionalmente y soy Coach Internacional Grado II.

Domino el idioma Español, Ingles, Portugués, Italiano y ahora aprendiendo Mandarín.

Experiencia

greendynamia Insurance Broker

Sales Manager & Commercial Coach

agosto de 2019 - Present (4 años)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

Director de Agencia. La misma trabaja con diversas Compañías de Seguros de Vida (Redbridge, Morgan White, American Fidelity), Incapacidad (MW), Salud (Redbridge, MW), Inversiones en Renta Variable y Renta Fija (KNG, Bank of Luxemburg, Sun Capital, Dominion, ITA), y apertura de cuentas bancarias en USA, Puerto Rico, UK y Suiza para latinoamericanos.

Estamos especializados en instrumentos de Renta Fija en DOLARES (contrato emitido en EEUU y UK) con excelentes rendimientos a corto plazo: NOTAS ESTRUCTURADAS y Bonos Corporativos.

Entregamos la posibilidad a todos los latinoamericanos de obtener una RENTA VITALICIA GARANTIZADA en DOLARES ESTADOUNIDENSES (contrato emitido en EEUU) para cada uno sea ARTÍFICE de su PROPIA VEJEZ.

Representamos bancos estadounidenses, británicos y suizos autorizado para la apertura de cuentas en diversas monedas. Constitución de sociedades empresariales en Suiza, Andorra, Luxemburgo e Islas Seychelles.

Dirección, desarrollo, reclutamiento y coaching de la fuerza de ventas digital y presencial en Sur América, Caribe y México.

Desarrollador del Protocolo de Venta Digital por Videollamada más efectivo del mercado.

Distribuidor Master de várias Companhias de Seguros de Vida e Investimento da região, Desenvolvimento, recrutamento e treinamento da força de vendas digital na América do Sul, Caribe e México.

Escuela Mayéutica Americana - EMA

Master Instructor

febrero de 2015 - julio de 2019 (4 años 6 meses)

Bogotá, Distrito Capital, Colombia

Desarrollar, mediante el método socrático (la mayéutica), el máximo potencial de las personas sin importar la industria de la cual provengan, la cultura en la que aprendieron, el país donde vivan o se hayan formado o el idioma que hablen. Después de haber trabajado en 11 países y haber asesorado aproximadamente 3000 profesionales en más de 50 empresas multinacionales, el común denominador de las personas es querer evolucionar. Y en lo posible, de quienes los conducen. En eso hace foco la Escuela Mayéutica Americana.

Lamar Life/ CMI/ ABLAC/ ITA/ D-CS/ RBIC

Independent Financial Advisor & Insurance Life Agent

julio de 1989 - julio de 2019 (30 años 1 mes)

USA - UK

Invitado y Premiado en Londres a la Cena en The House of Commons (11 Mayo 1992) por ser uno de los mejores vendedores de seguros de vida del compañía y contribuir así a la obtención del Queen's Award for Export Achievement para Clerical Medical International, máxima distinción entregada por su Majestad, la Reina Isabel II del Reino Unido.

IFA - ILA / Asesor financiero (fondos de inversión administrados por Bear Stearns y Axis MF) - Agente General con mas de U\$S 300.000.000 de sumas nominales aseguradas liderando a 15 agentes.

Green Dynamia Consulting Group - Consultoria Comercial /
Mejoramos los resultados de las empresas

Gerente Comercial & Trainer

septiembre de 2012 - enero de 2019 (6 años 5 meses)

Bogotá D.C., Colombia

Mi responsabilidad esta en ocuparme del diseño y desarrollo de la estrategia comercial de los proyectos de la consultora, revisar y dar seguimiento a la implementación que llevan a cabo los consultores y generar nuevos clientes. Mi misión es lograr la plena satisfacción de nuestros clientes y que perciban que nuestro aporte, les genera más y mejores negocios.

Growing Up Management Consulting

Consultor, Speaker y Coach Senior

2010 - 2012 (2 años)

México

ESAMA

Consultor, Speaker y Coach Senior

2005 - 2009 (4 años)

Argentina, Chile, Paraguay, Perú, Costa Rica, Guatemala y México

Contact Express

Gerente de Producto

2003 - 2004 (1 año)

Argentina

Desarrollo, puesta en marcha y conducción de Call center de 30 posiciones operando via voz sobre IP en los protocolos H323 y SIP para vender productos financieros en los mercados de EEUU, España e Canada.

Prosegur Alarmas

Supervisor de ventas

2002 - 2003 (1 año)

Argentina

Cigna Cia de Seguros
Oficial de Cuentas Senior Corporativo
1999 - 2002 (3 años)
Argentina

CNP Assurances Seguros de Vida
Responsable Zonal de Desarrollo Comercial
1998 - 1998 (menos de un año)
Argentina

ING Insurance
Supervisor de ventas
1997 - 1998 (1 año)
Argentina

Telecom Celular (Grupo Bellsouth - Entel Chile)
Subgerente Grandes Cuentas (Concepción - VIII Región) / Gerente de Sucursal
1995 - 1997 (2 años)
8va Región - Concepción - CHILE

AFJP Previnter (Grupo AIG - BankBoston)
Supervisor de ventas
1994 - 1995 (1 año)
Argentina

Educación

HarvardX
Leaders of Learning (Líderes del Aprendizaje), Liderazgo empresarial · (2020 - 2020)

PWC Academy - Healthness Iberica Consult
Design Thinking vinculado a los negocios y las ventas, Design Thinking · (2017 - 2017)

PWC Academy - BMT Escuela Internacional de Marketing
Especialización Alta Gerencia en Marketing Digital · (2016)

EAN Argentina

Postgrado en Marketing Estratégico · (2004)

UADE Argentina

Comercialización · (2000)