



Alex Zabala

Associate

Alex Zabala comienza su asociación como Facilitador de ValueSelling Associates, Inc. con más de 25 años de experiencia internacional. Su actividad se extiende al área de Marketing, Capacitación y Desarrollo y Gerencia de Canales de Distribución en compañías multinacionales. Como un experimentado ejecutivo Alex tiene una mentalidad fuertemente orientada a los resultados, lo cual le permite ser exitoso a nivel mundial.

Alex comenzó la primera etapa de su Carrera profesional como Ingeniero de Software en Hewlett Packard Latin America, moviéndose luego al departamento de Technical Marketing como Product Manager, donde se especializó en el diseño de planes de Marketing para el Canal de Distribución, enfocado en el área de Redes. Enriqueciendo su experiencia en Ventas, Alex ejerció roles en múltiples posiciones como la de LATAM Commercial Manager at Cisco Systems, donde gerenciaba el Canal de Distribución como así también su Estrategia de Mercado. Finalmente continuó allí su vocación, como Gerente del área de Capacitación y Desarrollo a nivel Global, diseñando el Curriculum para vendedores e ingenieros, implementando su ejecución para Eastern Europe, AsiaPac, África y Latino América.

Alex pertenece a la Asociación Argentina de Marketing, donde es miembro del Jurado de los Premios Anuales de Marketing. Previamente, se desempeñó como Presidente de la Comisión de Internet en la American Chamber of Commerce de Buenos Aires.

Alex estudió inicialmente Ingeniería Electrónica, enfocándose luego en Marketing y finalmente en Talent Management. Ha completado la Certificación PERH (Programa Ejecutivo de Recursos Humanos) en el IAE Business School de la Universidad Austral, junto con otras especializaciones como Liderando la Innovación y la Creatividad, y la Gestión de Talento en Organizaciones. Ha estudiado Business Marketing Strategy en la Kellogg School of Management.

Alex habla fluidamente Inglés, Español y Portugués.

Contact:

+54911 5482 5218

+1 415 655 1043

alex.zabala@valueselling.com

Connect on LinkedIn



valueselling.com

Keep it simple. Drive results.