



## Frans Coenen

Associate

El éxito de Frans Coenen ofreciendo coaching a vendedores y consultores que compiten en entornos de venta complejos convierte su alianza con ValueSelling en una perfecta colaboración. ValueSelling Associates, Inc. es el creador del ValueSelling Framework®, una metodología de ventas que aporta habilidades y herramientas para dar apoyo a todas las etapas del proceso de ventas.

Desde el 2004 Frans es el Fundador y Socio Gerente de una compañía de consultoría Europea, aportando más de 30 años de experiencia en ventas y management. Tiene una gran pasión por trabajar en ambientes multiculturales y ha estado involucrado en proyectos internacionales con clientes de Servicios IT y Software, Consultoría de Negocios, Telecomunicaciones, Seguros y Farmacéutica.

Nacido y criado en Holanda, comenzó trabajando en Exact Software, un proveedor holandés de software ERP. Tras 8 años en diferentes responsabilidades de ventas, lanzó un grupo de consultoría de Exact Software y un año después su grupo recibió un premio como el Dealer de Exact Software con mayor crecimiento.

Como un verdadero “Holandés Errante”, partió de su país en 1994 para unirse a Origin Technologies. Frans fue responsable por la línea de servicio de QAD en Origin México, supervisando el desarrollo del negocio en México y Latino América. En su tercer año su equipo fue galardonado como el mejor Socio de Alliance Service para QAD en Latino América. Posteriormente, se incorporó en España como Country Manager de Interact Commerce Corporation, los creadores de ACT! y SalesLogix.

Frans está graduado en Administración de Empresas y ha asistido a un programa Master Ejecutivo en IPADE, en Ciudad de México, así como a un programa PDG en IESE Business School de Barcelona. Actualmente vive cerca de Barcelona en España.

Frans domina los idiomas Inglés, Español, Holandés y Alemán.

### Contact:

+34 616 957 817 | +31 618 267 021  
frans.coenen@winresult.com  
Connect on LinkedIn

     
valueselling.com

Keep it simple. Drive results.