



Carlos L. Madriz  
Experto Consultor y Facilitador (bilingüe)  
Peak Selling, Inc  
[cm@peaksellinginc.com](mailto:cm@peaksellinginc.com)

Carlos Madriz es un experto consultor y facilitador de programas en efectividad en ventas y negociación perteneciente al staff de Peak Selling, Inc., empresa especializada en el diseño personalizado de programas de entrenamiento, asesoría y coaching a ejecutivos y gerentes, y reforzamiento de habilidades en ventas y negociación.

Con más de 10 años en experiencia en gestión de ventas y operaciones en una corporación de las “Fortune 25”, Carlos posee un amplio conocimiento de los procesos de ventas y negociación, y la experiencia de campo que da total credibilidad a sus exposiciones.

Con total fluidez en español e inglés, Carlos ha contribuido en la personalización de contenido y su facilitación, entrenado extensivamente a lo largo de las Américas, Europa y Asia Pacífico.

El entrenamiento y facilitación global le ha permitido tener una especial sensibilidad para con prácticas comerciales y etiqueta de negocios en diferentes culturas y regiones del mundo.

Su gran pasión es el impacto sobre la productividad y eficiencia en ventas que se puede lograr con el entrenamiento adecuado.

Su objetivo principal es facilitar la discusión con líderes y hacer la conexión entre “eventos” y las actividades que impulsen el cambio de conducta de los participantes a los “eventos”. Estas actividades posteriores al entrenamiento son necesarias para poder obtener resultados diferentes incluyendo el retorno por la inversión (ROI)

Carlos posee una certificación en International Business de la Universidad de Georgetown, Graduate School of Business, y una licenciatura en Química de Davis and Elkins College en West Virginia.

