



Alejandro Palacios-Tovar

Consultor empresarial, asesor y entrenador intercultural

Nacido y crecido en Cali, Colombia. Residente en Alemania desde el año 2000. Estadías en USA, España y la R. P. China.

ÁMBITO DE ASESORÍA

- § Estrategias de penetración, comunicación y marketing.
- § Ferias, road shows, eventos país, presentación y posicionamiento de producto.
- § Fusiones y adquisiciones, inversiones internacionales, riesgos país.
- § Asesoría y entrenamiento en aspectos interculturales (gestión de proyectos y conflictos, comunicación, moderación y presentación en contextos interculturales).
- § Desarrollo de conceptos de expatriación y realización de negociaciones interculturales.
- § Selección de personal y asesoría en recursos humanos para proyectos internacionales; realización de entrevistas de selección de personal y mediación con empleados en entornos interculturales.
- § Países y regiones de enfoque: Alemania, España, Portugal y América Latina.

MÉTODOS

- § Viajes, encuentros y negociaciones directas.
- § Testimonios y aportaciones teóricas.
- § Estudio de casos y ejercicios de asimilación cultural.

ESTUDIOS / CAPACITACIONES

- § Grado en Negocios Internacionales, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá D.C., Colombia.
- § Master en Gerencia estratégica de mercados, Universidad Javeriana, Cali, Colombia.
- § MBA Marketing internacional, European School of Business ESB, Reutlingen, Alemania.
- § China: Curso de lengua y cultura, Universidad Tongji, Shanghai, V. R. China.
- § Participación en diversos eventos país, seminarios, talleres, conferencias.
- § Seminarios y cursos de capacitación intercultural (enfoque en Alemania / España y América Latina).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Desde julio 2009, fundador de la empresa conttigo consulting & services

Anteriormente:

- § Director general de una filial alemana en el extranjero, responsable de los mercados España, Portugal y Latinoamérica. Sector: Industria de la automatización. Tareas: puesta en marcha de la filial, desarrollo de estrategia de mercado (definición de objetivos y medidas), presencia de la empresa en internet, actividades de marketing, ferias (España, Argentina, Chile), road shows, elaboración y monitoreo constante de presupuestos y previsiones, acondicionamiento de la nueva oficina, responsabilidad en la dirección de los empleados, informes mensuales.
- § Gerente de ventas con experiencia en proyectos en el área de ventas y marketing en una empresa colombiana. Desarrollo de los mercados en la zona andina.

IDIOMAS

- § **Idiomas de trabajo:** alemán, inglés, español, portugués
- § **Otros idiomas:** chino mandarín

CONTACTO

[conttigo - consulting & services](#)

Werastrasse 109

D-70190 Stuttgart, Alemania

[tel] +49 (0)711 84 98 08 43

[fax] +49 (0)711 84 98 08 45

[email] info@conttigo.com

[web] www.conttigo.com

[skype] conttigo