

UNIVERSIDAD MATRIX dictó FORMACIÓN PARA FUERZA DE VENTAS DE LA MARCA

En las instalaciones del Centro Técnico L'Oréal en la Urbanización Boleíta de Caracas, se llevó a cabo una actividad de formación desarrollada por la Universidad MATRIX para la fuerza de ventas de esta marca profesional, en la continuación del programa que viene cumpliendo en nuestro país el Profesor Mario Gandolfo, Consultor de esta entidad internacional de educación.

Al efecto entrevistamos a Mario Gandolfo quien se mostró complacido de visitar una vez más a Venezuela para seguir formando a un equipo que está en desarrollo: "Está en el proceso de la conquista, sabiendo que la conquista no termina sino que continúa a fin de profundizar la relación con los profesionales MATRIX en Venezuela que ha tenido una rápida expansión, lo que determina que debamos capacitar al doble de representantes comerciales con relación al año pasado".

Al ampliar sus declaraciones para Guía del Estilista, Gandolfo considera que MATRIX está llegando progresivamente a nuevas regiones y ciudades de Venezuela desde su visita anterior, pasando de 700 a 1.800 clientes, lo que evidencia un crecimiento espectacular y de gran aceptación de la marca.

"El objetivo central de este seminario de dos días es ayudar a los vendedores MATRIX a comprender cada vez mejor las necesidades y motivaciones de nuestros clientes estilistas, a los efectos que puedan hacer propuestas adaptadas a cada uno de ellos. Hay que destacar que hay un esfuerzo importante de los distribuidores MATRIX al liberar su personal durante dos días".

Por su parte el Gerente Nacional de Ventas Johnsy Lara explicó que la Universidad MATRIX dicta este seminario que comprende tres módulos a raíz del desarrollo de la marca. "Hoy estamos recibiendo formación del módulo que conquista en su continuación, esperamos darle herramientas a los vendedores para que ellos puedan entrar

en un mercado tan competitivo contando con productos de excelente calidad para hacerlos llegar a los clientes a través de los profesionales

mejor formados en el área de ventas de la peluquería".

Para finalizar Johnsy Lara dijo que tienen actualmente 20 vendedores con lo cual pasa-

ron a hacer la fuerza comercial con mayor proyección en la peluquería. "Otro objetivo de la Universidad es brindarle a la peluquería en Venezuela un

servicio de alta calidad con un personal altamente calificado. La formación es constante no solo en lo comercial sino el área técnica".



Alvaro Rivera, Jean Pierre Gouttebroze y Mario Gandolfo.



Jean Pierre Gouttebroze.



El profesor Mario Gandolfo.



Alvaro Rivera en su exposición.



Guido Lamanna, Mario Gandolfo y el equipo Matrix.



La Fuerza de Ventas de Matrix.