



**Kathy Ydrovo**

**UBICACIÓN**

BOGOTÁ

**CONFERENCISTA**



VIDEO



IG



PERFIL



# Sobre Kathy

Consultora empresarial y mentora de negocios, especialista en ventas y estrategia comercial. Economista y empresaria con más de 16 años de experiencia, Kathy es fundadora y Gerente General de **Kolvoz S.A.S.**, una compañía que ha ayudado a múltiples empresas a transformar sus estrategias de ventas y marketing, con un enfoque especializado en la industria farmacéutica y telemarketing.

Como Gerente de Kolvoz, ha desarrollado metodologías propias para la capacitación y operación de equipos de ventas, estableciendo procesos de gestión comercial efectivos que impactan tanto en la formación como en el rendimiento de su equipo.

A través de su trabajo como consultora, Kathy acompaña a gerentes y dueños de negocios en el desafío de alinear sus estrategias empresariales, modelos de negocio, y cultura organizacional con las personas y procesos clave. Esto asegura la implementación exitosa de sus planes y el logro de sus metas comerciales. Está convencida que el crecimiento personal es la clave para la evolución empresarial, Kathy cree firmemente que las empresas prosperan al ritmo que lo hacen las personas que las integran. Su enfoque humanista en la gestión y formación de equipos se ha convertido en su sello distintivo, ayudando a crear organizaciones más sólidas y alineadas con su propósito.

En sus talleres y formaciones, Kathy ofrece herramientas prácticas y metodologías efectivas para mejorar el desempeño de los equipos comerciales, con un enfoque en consciencia, cambio y resultados medibles. Sus sesiones son dinámicas y orientadas a generar impacto inmediato en la productividad y alineación organizacional.

Kathy se distingue por su capacidad de diagnosticar problemas comerciales complejos y proporcionar soluciones prácticas que son aplicables tanto a nivel de negocio como de equipo. Esto permite que las empresas avancen de manera sostenible y que los individuos dentro de ellas evolucionen.

Kathy ha compartido su conocimiento a través de diversas conferencias, como **"Cómo evolucionar la estrategia de ventas con una mentalidad de triatleta"** y **"Las ventas son la consecuencia de un camino bien hecho"**. Además, es autora de técnicas innovadoras como la PP (Producto-Pregunta), y ha sido destacada en canales como el de Chris Payne por su enfoque en prospección B2B.

**Ventas – Negocios – Alineación estratégica – Estrategia comercial**