



## Mario Duque

### UBICACIÓN

PEREIRA

### CONFERENCISTA



[VIDEO](#)



[IG](#)



[PERFIL](#)



# Sobre Mario

Con más de 20 años de experiencia en marketing, consumo masivo y retail, Mario ha demostrado ser un experto en negociación estratégica y el direccionamiento de marcas, portafolios y canales de distribución. Su capacidad para diseñar y ejecutar estrategias de negociación ha sido clave para el éxito de varias organizaciones de renombre.

Como Master Trainer y Business Mentor, Mario ha fortalecido equipos de ventas y ha dirigido estrategias comerciales que transforman el desarrollo estratégico de clientes. Su carrera profesional incluye roles gerenciales en prestigiosas empresas como **Tiendas ARA (Jerónimo Martins), Celema, Induma, Terpel y Wells Fargo (USA)**.

Mario es el fundador y director de marketing y estrategia de Doing Business S.A.S., una consultora experta en marketing estratégico, estrategia comercial y formación para el mercado colombiano y latinoamericano.

Además de su rol corporativo, Mario es conferencista y profesor de **Gerencia Estratégica de Mercadeo y Estrategias de Dirección y Negociación en los programas de posgrado de la Universidad Nacional de Colombia y la Universidad de Manizales**.

Con sus conferencias, ha impactado a más de 5,000 personas, compartiendo profundos conocimientos sobre marketing, ventas y liderazgo.

Las conferencias de Mario, basadas en su experiencia gerencial y en el manejo de equipos, están llenas de reflexiones profundas. Su habilidad para inspirar y conectar con la audiencia hace que cada presentación sea una experiencia transformadora.

En su conferencia: **Visualízalo! Marketing con Sentido!** Mario explora el poder de la estrategia y el marketing estratégico. Nos invita a desafiar nuestras percepciones y a desarrollar la capacidad de visualizar el norte corporativo. Nos habla sobre cómo avanzar en un mercado competitivo potenciando a los colaboradores desde su esencia, permitiéndoles enfrentar y superar desafíos con una visión clara y orientada al éxito.

**Marketing – Negociación – Gerencia – Liderazgo- Estrategia - Factor Humano**



## Mario Duque

### UBICACIÓN

PEREIRA

### CONFERENCISTA



[VIDEO](#)



[IG](#)



[PERFIL](#)



# Sobre Mario

Con más de 20 años de experiencia en marketing, consumo masivo y retail, Mario ha demostrado ser un experto en negociación estratégica y el direccionamiento de marcas, portafolios y canales de distribución. Su capacidad para diseñar y ejecutar estrategias de negociación ha sido clave para el éxito de varias organizaciones de renombre.

Como Master Trainer y Business Mentor, Mario ha fortalecido equipos de ventas y ha dirigido estrategias comerciales que transforman el desarrollo estratégico de clientes. Su carrera profesional incluye roles gerenciales en prestigiosas empresas como **Tiendas ARA (Jerónimo Martins), Celema, Induma, Terpel y Wells Fargo (USA).**

Mario es el fundador y director de marketing y estrategia de Doing Business S.A.S., una firma consultora experta en marketing estratégico, estrategia comercial y formación para el mercado colombiano y latinoamericano.

Además de su rol corporativo, Mario es un conferencista y profesor de **Gerencia Estratégica de Mercadeo y Estrategias de Dirección y Negociación en los programas de posgrado de la Universidad Nacional de Colombia y la Universidad de Manizales.**

Con sus conferencias, ha impactado a más de 5,000 personas, compartiendo profundos conocimientos sobre marketing, ventas y liderazgo.

Las conferencias de Mario, basadas en su experiencia gerencial y en el manejo de equipos, están llenas de reflexiones profundas. Su habilidad para inspirar y conectar con la audiencia hace que cada presentación sea una experiencia transformadora.

En su conferencia **Mentalidad estratégica para el éxito en ventas** Mario nos guía a través del arte de desarrollar un pensamiento estratégico, la priorización de acciones y el enfoque en clientes de alto valor. Sus conocimientos y experiencias nos enseñan a transformar nuestra mentalidad y nuestras prácticas para alcanzar el éxito en ventas.

Alcance y temas:

- Tendencias del mercado B2B y B2C - Capacidad de hacer diagnósticos - Habilidades necesarias en la negociación - Desarrollo de clientes de valor.

**Ventas – Negociación – Gerencia – Liderazgo- Estrategia - Factor Humano**



## Mario Duque

### UBICACIÓN

PEREIRA

### CONFERENCISTA



[VIDEO](#)



[IG](#)



[PERFIL](#)



# Sobre Mario

Con más de 20 años de experiencia en marketing, consumo masivo y retail, Mario ha demostrado ser un experto en negociación estratégica y el direccionamiento de marcas, portafolios y canales de distribución. Su capacidad para diseñar y ejecutar estrategias de negociación ha sido clave para el éxito de varias organizaciones de renombre.

Como Master Trainer y Business Mentor, Mario ha fortalecido equipos de ventas y ha dirigido estrategias comerciales que transforman el desarrollo estratégico de clientes. Su carrera profesional incluye roles gerenciales en prestigiosas empresas como **Tiendas ARA (Jerónimo Martins), Celema, Induma, Terpel y Wells Fargo (USA)**.

Mario es el fundador y director de marketing y estrategia de Doing Business S.A.S., una firma consultora experta en marketing estratégico, estrategia comercial y formación para el mercado colombiano y latinoamericano.

Además de su rol corporativo, Mario es un conferencista y profesor de **Gerencia Estratégica de Mercadeo y Estrategias de Dirección y Negociación en los programas de posgrado de la Universidad Nacional de Colombia y la Universidad de Manizales**.

Con sus charlas, ha impactado a más de 5,000 personas, compartiendo profundos conocimientos sobre marketing, ventas y liderazgo.

Las conferencias de Mario, basadas en su experiencia gerencial y en el manejo de equipos, están llenas de reflexiones profundas. Su habilidad para inspirar y conectar con la audiencia hace que cada presentación sea una experiencia transformadora.

En su conferencia, **Empieza por Gerenciarte (liderazgo y gerencia)** Mario nos lleva a reflexionar profundamente sobre nuestro propósito superior. Al conectar nuestro propósito personal con el corporativo, podemos impulsar el crecimiento y éxito de nuestras organizaciones.

Alcance y temas a tratar:

- Diagnóstico personal. - Debilidades y fortalezas personales - Propósito personal – Propósito corporativo - Manejo de grupos de excelencia - Conexión de propósito personal con corporativo.

**Ventas – Negociación – Gerencia – Liderazgo - Estrategia - Propósito**