



A quien pueda interesarle:

Carlos Pérez Torralba se unió al proyecto de Woolsocks desde el principio, siendo el Responsable Comercial de toda la zona de Valencia.

Desde el primer momento, Carlos demostró un conocimiento comercial sobresaliente, tanto teórico como práctico, fruto de su sed de conocimiento e inquietud intelectual. Carlos incorpora a su técnica comercial elementos de muy diversos autores, lo que le hace tremendamente efectivo. Además, está permanentemente actualizando su repertorio comercial, adaptándose permanentemente.

No tardó ni una semana en despuntar como Comercial, estando semana tras semana sistemáticamente entre los 3 mejores, de entre un numeroso grupo de compañeros. Eso le permitió consolidarse como un Comercial tremendamente respetado entre los compañeros, estando encargado en varias ocasiones de entrenar a los miembros más nuevos del proyecto.

Carlos posee esa rara habilidad de ser capaz de leer al potencial comprador, adaptarse a la audiencia, y tener un discurso de ventas extremadamente efectivo.

Desde el punto de vista personal, lo primero que llama la atención de Carlos es que, además de su gran oratoria y capacidad comercial, tiene una impecable ética de trabajo y constancia. Eso le permitió desarrollar su labor comercial, compatibilizándola con sus estudios, y permitiéndole triunfar tanto en el plano académico como en el profesional.

Carlos despuntará en cualquier trabajo que lleve a cabo, pues su talento combinado con su ética del esfuerzo, son una receta certera para la excelencia.

Carlos Valenzuela Salafranca
CEO de Woolsocks Iberia
CEO y Presidente del Consejo de Administración de Woolsocks AG

