



5 beneficios de ser un auténtico vendedor híbrido

Un mundo en el que los clientes, en mayor o menor medida, son digitales, exige que los vendedores sean híbridos. Sergi te detalla que esta evidencia, más que una obligación, genera múltiples beneficios para los auténticos vendedores híbridos.

Sergi Ramo. Consultor, formador y conferenciante en Ventas y Motivación. CEO de groWZ Consultants

Delivery: SCORM, URL

Developed: 5' VISION by Thinking Heads

Temática: Marketing and sales

Translation_priority: Optional

Duration: 5 minutes

License: annual

Author: Sergi Ramo

Languages: es