

kallpanews

REVISTA DE COMUNICACIÓN INTERNA | AÑO_11 NÚMERO_31

NUESTRA CULTURA

Nueva App Kallpa Clientes.

02/

GENERANDO ENERGÍA

SAP 4 HANA, innovamos para crecer.

04/

TRASCENDEMOS

Reconocimiento a nuestras buenas prácticas productivas.

08/

INTEGRADOS

Evento de Fin de Año.

10/

CONOCIÉNDONOS

Eduar Salinas conjuga su profesión con su talento para el *stand up comedy*.

12/

kallpa

 Kallpa.kg

 Kallpa.generacion

 Kallpa Generación

Somos la energía que hace que el mundo nunca se detenga



NUESTRO ESPECIAL

Recibimos a nuestros clientes en la Central Térmica de Chilca.

p.06/

EDITORIAL



Innovación que asegura el crecimiento

INNOVAR TAMBIÉN ES PARTE DE NUESTRA CULTURA

El sector eléctrico peruano ha cambiado drásticamente en la última década debido a una sobreinstalación de nueva capacidad, la irrupción de energías renovables y los proyectos de cambios regulatorios que incluyen la generación distribuida. En este contexto, la innovación es un pilar fundamental para el crecimiento de una empresa como la nuestra.

Es por eso que el área comercial de Kallpa apuesta por cambiar e innovar adoptando nuevas tecnologías, adecuando nuestra estrategia comercial a las nuevas necesidades del mercado e incorporando la cartera de negocios de hidrocarburos. Además, porque hoy el cliente exige confiabilidad y valores añadidos como una buena atención y asesoramiento constante, hemos apostado por iniciativas creativas, como la implementación de la estratégica aplicación móvil Kallpa Clientes y el Centro de Control.



TENEMOS HERRAMIENTAS INNOVADORAS PARA LLEGAR LEJOS Y ROMPER PARADIGMAS

El trabajo comercial no es solo vender productos, también fidelizamos al cliente, promovemos la nueva marca Kallpa, y solucionamos los problemas y dudas de nuestros socios comerciales. En esa línea, el Centro de Control es una herramienta de conexión que mantiene a los clientes informados sobre la situación del sistema eléctrico. Nuestra estructura organizativa dinámica nos permite adaptarnos a los cambios del mercado.

La Subgerencia de Comercialización se encarga de la búsqueda y ofertas a los grandes clientes, la facturación de los consumos y la gestión operativa de las plantas; la Subgerencia de Planificación trabaja en las proyecciones del mercado eléctrico (producción, costos marginales e ingresos futuros) y mide la calidad del servicio que prestamos; la Subgerencia de Mercado Retail se adapta a los cambios en el mercado buscando pequeños clientes, y la Jefatura de Hidrocarburos administra la venta de los 3 productos que se obtienen del lote 31-C en Pucallpa (gas seco, gasolina natural y gas licuado de petróleo).

La venta de un commodity no permite que nos diferenciamos a través del producto en sí mismo, por lo debemos identificar las necesidades del cliente y diferenciamos ofreciendo productos que se adapten a ellas. Desde el equipo del área comercial que dirijo, tenemos mucho que aportar para cumplir con el objetivo de que el 30% del Ebitda del año 2025 provenga de nuevos negocios. **Es una gran motivación.**

Carlos Fossati
Director Comercial

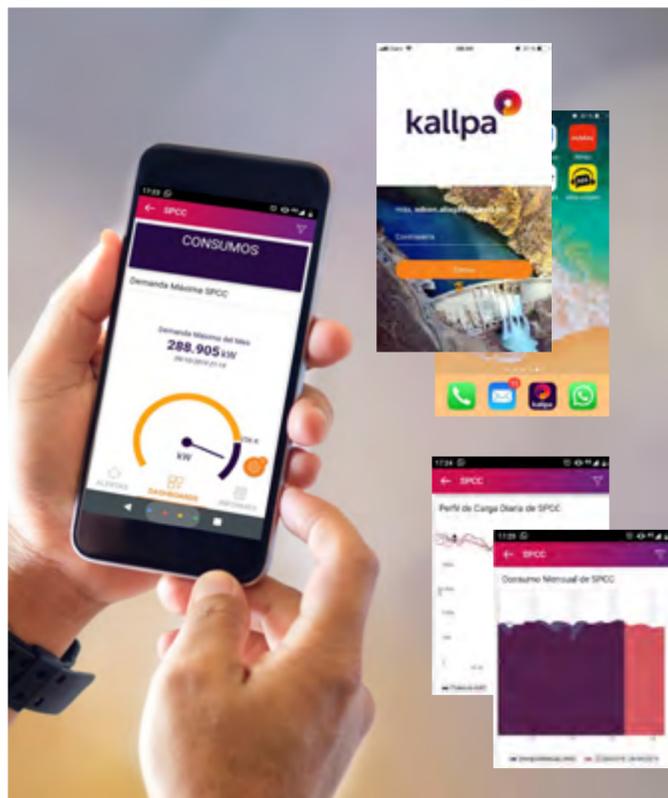
NUESTRA CULTURA

Lanzamos nuestra APP Kallpa clientes

¿CÓMO RESPONDER A LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE TENER A MANO INFORMACIÓN PERSONALIZADA Y EN TIEMPO REAL? Nuestra respuesta innovadora: diseñar y crear una aplicación, compatible con dispositivos Android e IOS, con la cual nuestros socios comerciales que cuenten con medidores electrónicos compatibles podrán consultar sus consumos de electricidad y obtener reportes de actualización mensual con la información histórica de facturación para una mejor gestión de sus costos.

Con el soporte de una empresa de telecomunicaciones y luego de un cuidadoso proceso de desarrollo, lanzamos APP Kallpa clientes, nuestra aplicación de supervisión disponible para los clientes de la compañía, con la que pueden monitorear sus consumos de electricidad en tiempo real y realizar comparaciones diarias, semanales, mensuales y anuales de sus consumos de manera gráfica e interactiva, para una operación óptima.

Nos sentimos orgullosos de esta iniciativa y estamos seguros de que el profundo interés por ofrecer mejores experiencias y servicios diferenciadores a nuestros clientes, con el propósito de ayudarlos a tomar decisiones acertadas, optimizar sus consumos y utilizar eficientemente la electricidad, nos seguirá motivando a innovar e impulsar el cambio en el sector.



INNOVATHON

EL CONCURSO DONDE PREMIAMOS LA INNOVACIÓN

PARA INKIA ENERGY, LA INNOVACIÓN ES EL EJE ESENCIAL PARA EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE. Esto nos impulsa a buscar nuevas ideas inspiradas en las necesidades futuras y en los avances tecnológicos que revolucionan la industria.

En este camino, estamos convencidos de que nuestros colaboradores tienen el talento necesario para afrontar los desafíos con energía, creatividad y agilidad.

Con este enfoque, en diciembre de 2018 lanzamos el primer concurso de innovación para desarrollar ideas de negocios en Inkia Energy, el cual se viene desarrollando en Perú.



Este concurso consta de 2 etapas:

Entrenamiento

Se realizó en 2 fechas, 8 y 13 de enero, con la participación de 68 colaboradores de todas las sedes. Ellos fueron capacitados en metodologías para el diseño de soluciones innovadoras centradas en los usuarios.

Bootcamp

En esta etapa, que se realizó en febrero, 23 participantes tuvieron 2 días de intenso trabajo donde pusieron a prueba sus ideas, conocimientos y experiencia para crear nuevas soluciones de trabajo. Pronto conoceremos los resultados de la evaluación del Comité Técnico.



Premio a la Mejora Continua

EL PREMIO A LA MEJORA CONTINUA RECONOCE LA INICIATIVA Y ESFUERZO DE NUESTROS COLABORADORES POR GENERAR VALOR PARA LA COMPAÑÍA, A TRAVÉS DE LA EFICIENCIA Y MEJORA CONTINUA DE NUESTROS PROCESOS.

Los colaboradores presentaron, de manera individual y grupal, proyectos de mejora implementados y finalizados en su sede de trabajo durante 2019, los cuales estuvieron orientados a cualquier proceso de la empresa en las diferentes áreas que la componen (Operaciones, EHS, Finanzas, Responsabilidad Social, Legal, Comercial, Logística, Recursos Humanos, TI, entre otros). Los participantes que postularon

son empleados directos de las empresas del Grupo Inkia Energy.

El área de Recursos Humanos y un comité evaluador de cada país son los encargados de calificar y escoger un proyecto ganador. Luego, un Comité de Inkia elegirá al ganador entre los proyectos de todos los países.

¡Pronto te contaremos más!

GENERANDO ENERGÍA

SAP HANA 4 INNOVACIÓN PARA CRECER

ESTE 2020 ES UN AÑO DE INNOVACIONES Y CAMBIOS SUSTANCIALES EN NUESTRA COMPAÑÍA.

UNO DE ELLOS ES LA IMPLEMENTACIÓN DEL SAP 4 HANA, un sistema informático de última generación para administrar todos nuestros recursos (financiero-contables, productivos, logísticos, humanos, y más), gestionar, simplificar y aumentar la eficacia de nuestro trabajo.

"Hemos adquirido la última versión SAP la cual abarcará los procesos financieros, contables, logísticos y de gestión de mantenimiento de equipos.", comenta Ana María Rosas, nuestra controller de Kallpa, quien lidera el equipo encargado de implementar este sistema innovador.

Alessio Sibille, Project Manager SAP, explica que estamos creando un modelo propio de gestión con SAP: a partir de una programación prediseñada para uso general, desarrollamos una configuración adecuada a nosotros y que responde a las mejores prácticas a nivel mundial. Para eso, contamos con el soporte de IBM, empresa reconocida internacionalmente en la implementación de soluciones tecnológicas.

Para Víctor Acuña, supervisor de Planeamiento y Confiabilidad y parte del equipo, este sistema es vital porque nuestro crecimiento (actualmente superamos los 2,900 MW en capacidad) nos exige utilizar mayores herramientas de soporte para integrar y estandarizar procesos, planificar y controlar mejor el presupuesto, mejorar la gestión de compras e inventarios y obtener información en tiempo real.

Ana María afirma que tendremos el SAP 4 HANA implementado el último trimestre de 2020 con todas las empresas integradas al SAP. Tendremos una misma base de datos de gestión de activos fijos, materiales, proveedores, clientes, la cual se cargará al SAP con información actualizada, limpia y correcta.

El apoyo de toda la empresa va a jugar un rol trascendental para el logro de esta iniciativa. "Será una etapa de gran aprendizaje para todos que nos

01 PREPARAR

Planificación del proyecto
Capacitación del equipo

02 EXPLORAR

Análisis y diseño de los procesos

03 EJECUCIÓN

Configuración de la plataforma
Pruebas y capacitaciones a usuarios

04 DESPLEGAR

Análisis y diseño de los procesos
Disponibilidad del sistema

05 LANZAR

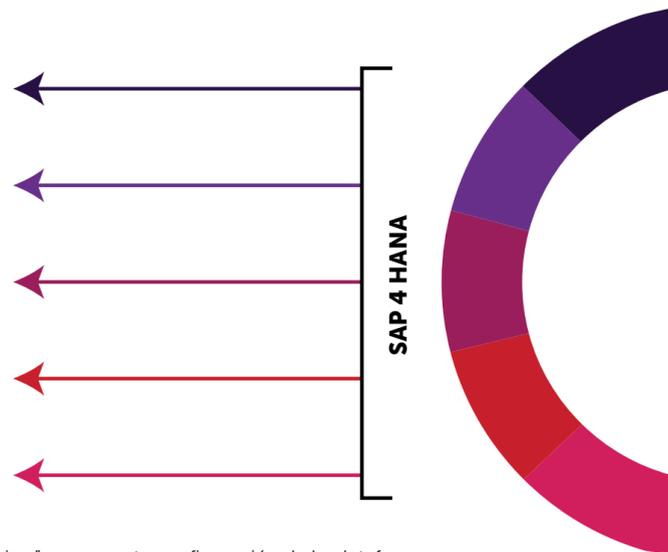
Lanzamiento de la plataforma
Dejan de funcionar los otros sistemas

potenciará e integrará como equipo", asegura Ana María.

La clave del éxito del proyecto son los Key Users, colaboradores designados en sus áreas para trabajar exclusivamente en el proyecto SAP, ellos serán los responsables de guiar al equipo de IBM para la

correcta configuración de la plataforma (contenido y funcionalidades). Luego del lanzamiento, serán el primer nivel de soporte funcional de este sistema.

¡SAP es parte de nuestra transformación cultural!



ESTA NUEVA INICIATIVA ES TRASCENDENTAL PORQUE NOS PERMITIRÁ AUTOMATIZAR Y ESTANDARIZAR NUESTROS PROCESOS DE FORMA INTEGRADA Y EFICIENTE, Y QUE ESTOS ESTÉN ALINEADOS A LAS MEJORES PRÁCTICAS PARA TODAS LAS INDUSTRIAS A NIVEL MUNDIAL

ANA MARÍA ROSAS

SOLO LAS EMPRESAS QUE GESTIONAN EL CAMBIO SE MANTIENEN, Y ESO YA ES PARTE DE NUESTRA CULTURA. ESTOY CONVENCIDO DE QUE EL EQUIPO INKIA PERU DARÁ SU MAYOR ESFUERZO PARA SACAR EL MAYOR PROVECHO A ESTE SISTEMA INFORMÁTICO DESDE SU IMPLEMENTACIÓN

VÍCTOR ACUÑA

¡Nuestra Área Comercial se renueva!

Gestionar el cambio para fortalecer nuestras capacidades es parte de nuestra cultura. Conoce un poco más de nuestros colaboradores que han asumido nuevos retos en el Área Comercial.



JOHNNATAN PALOMINO, abogado (4 años en la empresa)
Analista de Regulación - Jefe de Regulación

"El reto es persistir en el trabajo proactivo para el análisis de temas que requieren urgentes reformas regulatorias en el sector y cuyas propuestas podemos liderar como empresa importante en el mercado eléctrico".



JEREMÍAS PONCE, ingeniero eléctrico (6 años en la empresa)
Analista Comercial - Jefe Comercial senior

"Nuestro principal reto es generar mucho más valor a las actividades diarias, para así poder afrontar nuevos desafíos que se presenten este año y en adelante".



RUBÉN ROSAS, ingeniero electricista (13 años en la empresa)
Analista Comercial senior - Jefe de Planificación

"A lo largo del tiempo, mis labores han sido un reto en lo profesional, el equipo del área comercial es un equipo bastante sólido donde uno puede encontrar respaldo".



ROSARIO SERVÁN, ingeniero electricista (10 años en la empresa)
Analista Comercial senior - Especialista Comercial

"Asumo nuevas responsabilidades que son un reto a nivel personal y profesional, y que me permitirán ampliar conocimientos y competencias para responder ante las necesidades que se requieran".



EDWIN ROMERO, ingeniero electricista (13 años en la empresa)
Analista Comercial senior - Jefe de Facturación

"Mi principal reto es estandarizar y optimizar los procesos de facturación de ambos grupos (Kallpa y Orazul)".



DANIEL ACOSTA, ingeniero electricista (11 años en la empresa)
Analista Comercial senior - Especialista Comercial

"El principal reto será armonizar los tiempos para una eficiente verificación de la información y la búsqueda, en equipo, de nuevas oportunidades de mejora".



ORLANDO ROJAS, ingeniero eléctrico (5 años en la empresa)
Operador del Centro de Control Comercial - Analista senior de Gestión Operativa

"El reto es y seguirá siendo el mismo: trazarme nuevos objetivos y superar mis propios límites".



ELÍAS FERRO, ingeniero mecánico - electricista (10 años en la empresa)
Analista Comercial senior - Jefe de Área de Gestión Operativa

"Garantizar que los objetivos estratégicos de la empresa se cumplan desde el punto de vista de mercado eléctrico de corto plazo".



MAYUMI VARONA, contadora (11 años en la empresa)
Analista Contable - Analista Comercial

"El principal reto es poder cumplir con todos los objetivos y las nuevas funciones asignadas".

NUESTRO ESPECIAL

Nuestros clientes visitan la

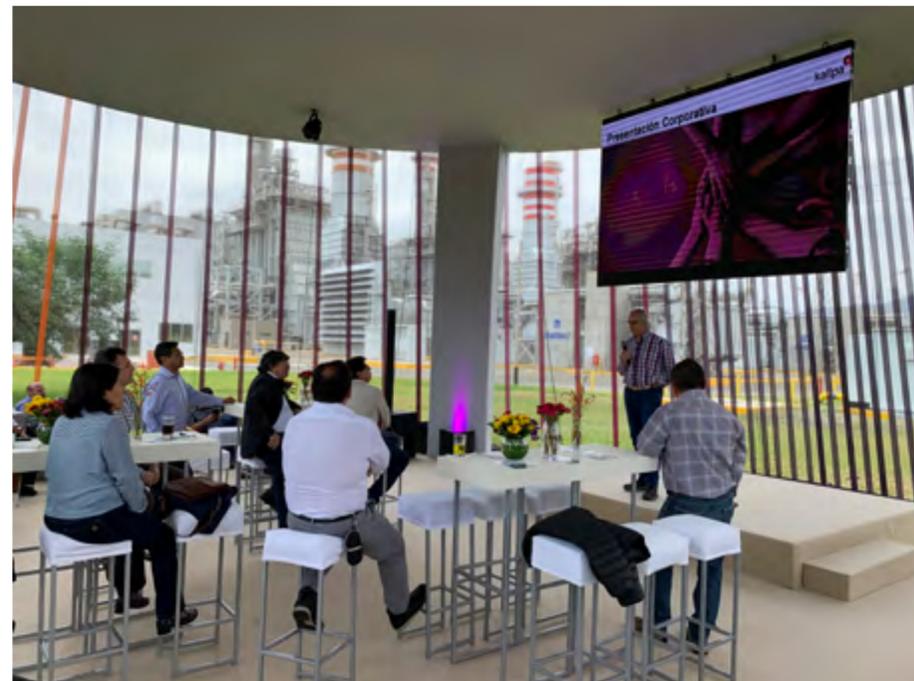
Central Térmica de Chilca

A FINES DEL AÑO PASADO, ORGANIZAMOS UNA VISITA A LA CENTRAL TÉRMICA DEL CICLO COMBINADO DE KALLPA, junto con todos nuestros clientes de los distintos sectores. Elegimos nuestra central eléctrica emblemática, la más grande del país, que cuenta con 870 megavatios de capacidad instalada y que está ubicada en Chilca, a 50 km al sur de Lima. Esta gran estructura de ciclo combinado (tres unidades turbo-gas y una unidad turbo-vapor) necesita un consumo mínimo de agua para su funcionamiento, una optimización que nos permite operar a prácticamente "cero agua", beneficio destacable para la zona de Chilca, donde el uso del agua es muy importante para abastecer a la población.

Todos nuestros clientes son importantes para nosotros, por eso, nuestros invitados fueron grandes empresas mineras, como Southern, Cerro Verde, Antapaccay y también nuestros clientes industriales, como Quimpac, Epsa, Etalimpsa y Inretail Perú Corp.

Además de la visita a la planta donde conocieron nuestras operaciones, nuestros clientes tuvieron la oportunidad de asistir a la presentación de la nueva marca Inkia Energy, fruto del proceso de fusión de Kallpa y Orazul, y de ver nuestro nuevo equipo en acción. También quisimos aportar desde el mismo sector eléctrico y, para eso, contamos con un representante del Comité de Operación Económica del Sistema - COES, quien expuso una útil perspectiva de las operaciones a futuro en el sector.

Finalmente, ofrecimos un almuerzo de camaradería dentro de la central, donde nuestro equipo comercial atendió las diversas consultas e inquietudes de nuestros invitados sobre el panorama del sector eléctrico y lo que se espera para este año. Aunque ya habíamos tenido la oportunidad de presentar nuestra nueva marca Inkia Energy en Perumin, en Arequipa, quisimos organizar un evento exclusivo que involucrara a todos nuestros clientes. Fue una gran oportunidad para



TODOS NUESTROS CLIENTES SON IMPORTANTES PARA NOSOTROS, POR ESO, NUESTROS INVITADOS FUERON GRANDES EMPRESAS MINERAS, COMO SOUTHERN, CERRO VERDE, ANTAPACCAY Y TAMBIÉN NUESTROS CLIENTES INDUSTRIALES, COMO QUIMPAC, EPSA, ETALIMPSA Y INRETAIL PERÚ CORP 💧

consolidar nuestros vínculos, al margen del relacionamiento comercial, con quienes son la razón de nuestro trabajo.

Este 2020 será un año de retos grandes, pero me siento confiado de que estamos preparados para ellos y sabremos avanzar a paso firme. Nuestra empresa, desde la integración que ya está viviendo, cuenta con la fuerza y la experiencia necesarias para innovar y crecer dentro de un sector tan desafiante como es el eléctrico.

Además, tengo la suerte de liderar un equipo comercial que cuenta con 27 profesionales jóvenes y experimentados totalmente integrados y empeñados en conseguir los objetivos de la empresa, todos remando hacia un mismo norte. A veces se presentan retos, pero la clave es la comunicación y el trabajo en equipo. Con el aporte de todos, vamos a seguir adelante como siempre lo hemos hecho. ●

Por Irwin Frisancho. Gerente Comercial



TRASCENDEMOS

Premio a nuestra sostenibilidad

POR QUINTO AÑO CONSECUTIVO, KALLPA OBTUVO EL PREMIO DESARROLLO SOSTENIBLE 2019, entregado por la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE). El 20 de noviembre pasado, recibimos este importante reconocimiento, gracias a nuestro programa "Reutilización de Aguas Residuales Domésticas para el Reposicionamiento del Higo", que se viene desarrollando en Chilca.

Este programa tiene por objetivo contribuir con la mitigación de los efectos de la desertificación y del cambio climático, además de incentivar el cultivo del higo como fruto tradicional del distrito de Chilca. Hemos logrado implementar áreas verdes en 90 hogares y contribuido con la captura de CO2. Este innovador proyecto, enfocado en la optimización del uso eficiente del agua, es financiado en su totalidad por Kallpa.

El Premio Desarrollo Sostenible es una iniciativa de la SNMPE que reconoce a las empresas asociadas que trabajan con buenas prácticas productivas, respetando el medioambiente y las costumbres de las comunidades. ●



MANUEL FUMAGALLI, PRESIDENTE DE LA SNMPE; FABIOLA HERRERA, JEFE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL Y LUIS ALBURQUEQUE, GERENTE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

CONTRIBUYENDO CON LA EDUCACIÓN: Aulas con energía

Comprometidos con la educación, Kallpa participó de la feria Aulas con Energía, organizada por la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía.



El evento, desarrollado en el colegio Nuestra Señora de la Asunción, reunió a decenas de escolares del quinto y sexto grado de primaria y del primer, segundo, tercer y quinto grado de secundaria de nueve colegios del distrito de Chilca.

Esta feria fue parte del proyecto "Aulas con Energía" que comprendió, en una primera etapa, la capacitación de 25

profesores de Ciencias de primaria y secundaria de Chilca. Luego se lanzó un concurso, donde los maestros, ya capacitados, pudieron investigar con sus alumnos sobre distintos temas relacionados a la energía eléctrica.

Tras un riguroso proceso de preparación, los estudiantes, sus profesores y los capacitadores de las empresas

involucradas presentaron en la feria 19 proyectos relacionados con la importancia de la energía para nuestras vidas, las formas de generación eléctrica y el aprovechamiento de los recursos energéticos, entre otros temas. Además, Kallpa pudo dar a conocer el trabajo que viene realizando para generar energía limpia, eficiente y confiable para el país. ●

CAMPAÑA NAVIDEÑA 2019

La energía de compartir



Como parte de nuestra campaña navideña, en diciembre, llevamos la energía de esta época a cientos de niños y adultos de las comunidades cercanas a nuestras centrales, quienes pudieron disfrutar de un divertido show navideño, donde jugaron, bailaron y recibieron presentes. ●



INTEGRADOS

Fin de año Kallpa 2019



EN DICIEMBRE, SE LLEVÓ A CABO EL EVENTO DE FIN DE AÑO.

Un día lleno de actividades y competencias, donde nuestros colaboradores se integraron, se identificaron como equipo y se recargaron de la mejor energía para continuar logrando nuestros objetivos día a día. ●



Campeonato intersedes Kallpa 2019



CAÑÓN DEL PATO



CERRO DEL ÁGUILA

EL CAMPEONATO INTERSEDES KALLPA 2019 SE REALIZÓ EL 9 Y 29 DE NOVIEMBRE EN LAS SEDES LIMA Y CARHUAQUERO, RESPECTIVAMENTE.

En esta edición, buscamos la participación de todas las sedes con el objetivo de lograr la integración entre cada una de ellas. Se formaron dos grupos: Grupo 1 (CT Puerto Bravo, CT Kallpa, Plantas de Gas y Fraccionamiento, CT Aguaytia y Oficinas San Isidro) y Grupo 2 (CH Cerro del Águila, CH Cañón del Pato y CH Carhuaquero).

Los equipos dejaron todo en la cancha y disfrutaron de una mañana deportiva de integración. El ganador del Grupo 1 fue la Oficina de San Isidro, mientras que en el Grupo 2 ganó la CH Carhuaquero. **Ambos equipos jugarán la gran final en el mes de marzo. No te la pierdas. ●**



CARHUAQUERO



CONOCIÉNDONOS

EDUAR FORMA PARTE DEL EQUIPO COMERCIAL DE LA EMPRESA Y CONJUGA SU PASIÓN PROFESIONAL CON SU TALENTO PARA EL STAND UP COMEDY.

Eduar Salinas

La vida es una sola como para hacer una sola cosa

Eduar, ¿cómo así te animaste por el stand up comedy?

Siempre me ha interesado desarrollar distintas actividades en mi tiempo libre y aprender nuevas cosas. Hace tres años, asistí por primera vez a un show de stand up comedy con unos amigos y me gustó mucho lo que vi. Así que decidí intentarlo. Entonces, con el pasar de algunos meses, encontré un taller dirigido por Walter Chullo y decidí tomarlo. Fue una gran experiencia.

¿Has tenido la oportunidad de presentar tu show?

¡Así es! Mi primera vez fue durante la presentación del fin del taller, hicimos un show grupal donde nos presentamos todos los alumnos. Fue en el teatro Julieta, en Miraflores, con un público de más de 300 personas, entre ellos algunos amigos de Kallpa. Pero ese fue solo el inicio. Lo que pensé que solo iba a ser una única experiencia, se convirtió en una actividad constante que disfruto muchísimo. Actualmente, me llaman para hacer shows todas las semanas, en distintos teatros y bares de la ciudad. Ya me he presentado en más de 50 lugares, dentro y fuera de Lima.

¿Cuáles crees que son las ventajas de hacer stand up comedy?

Pararte en un escenario frente a un grupo de desconocidos que ha pagado una entrada para verte y oírte, y que espera que lo diviertas, requiere del desarrollo de varias fortalezas que yo considero muy importantes. Por ejemplo, la capacidad de hablar en público, pues si logras hacerlo para ejecutar tu show, vas a ser capaz de hacerte oír y de comunicar desde cualquier entorno. Otra cosa valiosa es la noble tarea de hacer reír a las personas, porque para esto necesitas desarrollar una fuerte empatía y comunicar una historia con todos tus recursos. Además, te ayuda mucho a comunicar, a través del lenguaje del humor, que yo considero fundamental en toda interacción humana. Dos personas que ríen juntas se comunican genuinamente, no pueden no estar conectadas de verdad.

¿Y qué se necesita para ser un buen comediante en vivo?

Existen algunas técnicas valiosas que se aprenden en los talleres, como hablar en público, desarrollar los tiempos y la estructura de la obra, cuidar cadencias y ritmos al hablar, entre otras. También son muy importantes las técnicas de clown y de impro; en realidad, es un conjunto de habilidades de las que puedes echar mano. Aunque estoy seguro de que lo más importante son las ganas de disfrutar, de pasarla bien en el escenario.

¿Sobre qué temas te gusta hablar en tus presentaciones?

Esa es una buena pregunta, porque creo que todo comediante debe tener un

estilo, pero debe también estar preparado para entretener a todos los públicos. Suele haber un guión, pero lo más difícil es conectar con la gente. Te explico: A veces, por ejemplo, puedes ir con un guión dirigido a un público muy joven, pero en la presentación te encuentras con un grupo de espectadores de edad madura. Ahí es cuando debes saber acomodar tu presentación a tu público real, porque ellos son lo más importante. Por eso, un buen comediante en vivo debe ser capaz de improvisar. Es ahí cuando realmente empieza el show.

Además del desarrollo de este talento, trabajas en el área comercial de Kallpa Generación.

Sí, formo parte de esta gran familia desde hace siete años y medio. Comencé en Red Energía del Perú, después en Kallpa y ahora dentro de la integración de nuestras empresas. Formo parte del equipo como ejecutivo comercial y disfruto muchísimo de mi trabajo.

Quiere decir que has sido parte de la transformación cultural de la empresa, ¿cómo la has vivido?

Sé que todo proceso de fusión de dos culturas corporativas puede llegar a ser desafiante, sobre todo al inicio, pero creo que lo hemos logrado exitosamente. Además, en mi caso, este proceso fue bastante fácil porque me gusta interactuar con las personas, conocer gente nueva y divertirme en equipo. Mi carácter empático me ha ayudado a romper el hielo fácilmente y generar esa conexión entre todos.

¿Sientes que el stand up comedy es una buena alternativa para reforzar tus habilidades comerciales?

Absolutamente. Me ha ayudado a reforzar mi trabajo, a consolidar mis habilidades con las personas, requisito básico para ser un buen profesional comercial. Me gusta saber que traslado la idea de la rutina del stand up a las reuniones comerciales, en el sentido de buscar esa misma conexión, tratar de acercarme a nuestros clientes con ese mismo nivel de empatía e interés real. Soy muy feliz combinando mi trabajo en la empresa con mis presentaciones como comediante en vivo. No hubiera encontrado esta potente dupla si no estuviera seguro de que estamos aquí en este mundo para aprender siempre algo nuevo, porque solo tenemos una oportunidad y hay que aprovecharla al máximo. ●

Nota: Encuentra una muestra del talento de Eduar en sus redes: <http://bit.ly/38vxi1P>

kallpanews

Kallpa News es una publicación elaborada y distribuida por el equipo de Kallpa.



Pásanos tu historia

ENVÍANOS POR CORREO ELECTRÓNICO TUS COMENTARIOS, SUGERENCIAS Y COLABORACIONES, Y LAS TENDREMOS EN CUENTA PARA EL SIGUIENTE NÚMERO DE NUESTRA REVISTA

comunicaciones.peru@kg.com.pe