



Contact:

+54911 5482 5218
+1 415 655 1043
alex.zabala@valueselling.com
Connect on LinkedIn

   

valueselling.com

Alex Zabala

Associate

Alex Zabala begins his facilitator-partnership with ValueSelling Associates, Inc. with more than 25 years of international experience. His roots extend to Marketing, Learning & Development and Distribution Management in multinational companies. As a seasoned executive, Alex has a strong result-oriented mindset that enables him to be successful at a worldwide level.

Alex began the first phase of his professional career as a Software Engineer at Hewlett Packard Latin America, changing afterwards to the Technical Marketing Department as a Product Manager, where he specialized in Management of Marketing actions for the Distribution Channel focused on Networking Solutions. Furthering his sales experience, Alex later held positions including LATAM Commercial Manager at Cisco Systems, where he oversaw Distribution Channel Management as well as Market Strategy Definition. He finally moved onto the Learning and Development Global Organization, leading the Curriculum and Implementation practice for Eastern Europe, AsiaPac, Africa and LATAM.

He belongs to Asociacion Argentina de Marketing as a member of the Judge Board for the Annual Marketing Prize. Formerly, he contributed at the American Chamber of Commerce as the Leader of the Internet Commission. Alex is fluent in English, Spanish and Portuguese.

Alex initially studied Electronics Engineering, focusing afterwards in Marketing and finally on Talent Management. He holds a PERH (HR Executive Program) Certificate from IAE Business School at Universidad Austral. Additional courses of study there include: Leading Innovation & Creativity and Talent & Learning Management in the Organizations. Further, Alex has studied Business Marketing Strategy at Kellogg School of Management.

Keep it simple. Drive results.



Alex Zabala

Associate

Alex Zabala iniciou sua Associação como Facilitador da ValueSelling Associates Inc. e, atualmente, já conta com mais de 25 anos de experiência internacional. Sua atividade abrange a área de Marketing, Capacitação e Desenvolvimento e a Gerência de Canais de Distribuição em empresas multinacionais. Como executivo, Alex destaca-se por sua mentalidade fortemente orientada aos resultados, o que lhe permitiu ser bem-sucedido em vários países.

Contact:

+54911 5482 5218
+1 415 655 1043
alex.zabala@valueselling.com
Connect on LinkedIn

   
valueselling.com

Alex começou a primeira etapa de sua carreira profissional como Engenheiro de Software na Hewlett Packard da América Latina. Logo depois, passou a atuar no departamento de Technical Marketing como Product Manager, especializando-se no planejamento de Marketing para o Canal de Distribuição, focando-se na área de Redes. Adquirindo experiência em Vendas, Alex atuou em diversas posições, como a de LATAM Commercial Manager na Cisco Systems, gerenciando o Canal de Distribuição, e também na Estratégia de Mercado. Posteriormente, manteve sua vocação, chegando a ser Gerente da Área de Capacitação e Desenvolvimento a nível mundial, criando o Curriculum para vendedores e engenheiros que chegou a ser implantado na Europa Oriental, na Ásia Pacífico, na África e na América Latina.

Alex faz parte da Associação Argentina de Marketing, da qual é membro do Jurado dos Prêmios Anuais de Marketing. Anteriormente, desempenhou-se como Presidente da Comissão de Internet na American Chamber of Commerce de Buenos Aires.

Alex estudou inicialmente Engenharia Eletrônica. Logo após, dedicou sua formação ao Marketing e, posteriormente, ao Talent Management. Obteve o Certificado PERH (Planejamento Estratégico para Recursos Humanos) na IAE Business School da Universidad Austral, além de outras especializações como Liderando a Inovação e a Criatividade e a Gestão de Talento em Organizações. Além disso, estudou Business Marketing Strategy na Kellogg School of Management.

Alex fala fluentemente Espanhol, Inglês e Português.

Keep it simple. Drive results.



Alex Zabala

Associate

Alex Zabala comienza su asociación como Facilitador de ValueSelling Associates, Inc. con más de 25 años de experiencia internacional. Su actividad se extiende al área de Marketing, Capacitación y Desarrollo y Gerencia de Canales de Distribución en compañías multinacionales. Como un experimentado ejecutivo Alex tiene una mentalidad fuertemente orientada a los resultados, lo cual le permite ser exitoso a nivel mundial.

Contact:

+54911 5482 5218
+1 415 655 1043
alex.zabala@valueselling.com
Connect on LinkedIn

   

valueselling.com

Alex comenzó la primera etapa de su Carrera profesional como Ingeniero de Software en Hewlett Packard Latin America, moviéndose luego al departamento de Technical Marketing como Product Manager, donde se especializó en el diseño de planes de Marketing para el Canal de Distribución, enfocado en el área de Redes. Enriqueciendo su experiencia en Ventas, Alex ejerció roles en múltiples posiciones como la de LATAM Commercial Manager at Cisco Systems, donde gerenciaba el Canal de Distribución como así también su Estrategia de Mercado. Finalmente continuó allí su vocación, como Gerente del área de Capacitación y Desarrollo a nivel Global, diseñando el Curriculum para vendedores e ingenieros, implementando su ejecución para Eastern Europe, AsiaPac, África y Latino América.

Alex pertenece a la Asociación Argentina de Marketing, donde es miembro del Jurado de los Premios Anuales de Marketing. Previamente, se desempeñó como Presidente de la Comisión de Internet en la American Chamber of Commerce de Buenos Aires.

Alex estudió inicialmente Ingeniería Electrónica, enfocándose luego en Marketing y finalmente en Talent Management. Ha completado la Certificación PERH (Programa Ejecutivo de Recursos Humanos) en el IAE Business School de la Universidad Austral, junto con otras especializaciones como Liderando la Innovación y la Creatividad, y la Gestión de Talento en Organizaciones. Ha estudiado Business Marketing Strategy en la Kellogg School of Management.

Alex habla fluidamente Inglés, Español y Portugués.

Keep it simple. Drive results.