



Contact:

+52 55 1804331 mobile
+52 55 56304500 office
nalliby@valueselling.com
[Connect on LinkedIn](#)

Nalliby Haddad Cela

Associate

Nalliby Haddad Cela is passionate about Sales and Training. She works with national and international organizations to improve key performance indicators by increasing sales productivity, working as a team, building credibility with prospects, and providing value to clients.

Over the past 25 years, Nalliby has worked for organizations such as Xerox, Learning International, Zenger Miller, AchieveGlobal, Omega Performance, and Miller Heiman in the role of Consultant, Trainer, Commercial Director and Co-Founder of her own company. Her experience spans a wide range of industries such as pharmaceutical, financial, healthcare and manufacturing with a partial list of clients that include Siemens, Carrier, PPG, BD, GE, Dicipa, Lapisa, and Saint Gobain.

Nalliby brings joy to her work with an overriding philosophy of creating sustainable value throughout the customer relationship process. She engages clients by earning their business in every interaction, maintaining trust, and surprising them with the unexpected.

She has transformed sales and service cultures with sales methodologies and skills that lead to tangible results and achieve performance indicators. She motivates people by sharing her passion for the possibility of learning, growing, knowing, and developing without limits. Her passion is to help people grow on a personal and professional level.

Nalliby She earned a Master's degree in Marketing from ITESM and a Bachelor's degree in Business Administration from UNITEC, and numerous certifications as a Master trainer in sales, service and leadership solutions. She loves being with her family (including her dogs), and to travel, dance, meditate and laugh.

Keep it simple. Drive results.



Contact:

+52 55 1804331 mobile

+52 55 56304500 office

nalliby@valueselling.com

[Connect on LinkedIn](#)

Nalliby Haddad Cela

Associate

Nalliby Haddad Cela es una apasionada de las ventas, la capacitación, el aprendizaje y el desarrollo. Ha trabajado con organizaciones nacionales e internacionales ayudándoles a mejorar los indicadores clave de desempeño tales como aumentar la productividad de las ventas, trabajar en equipo, incrementar la lealtad, desarrollar las bases para construir credibilidad con posibles clientes y ofrecer valor a los clientes existentes principalmente en áreas comerciales y de ventas.

En los últimos 25 años, Nalliby ha trabajado para organizaciones como Xerox Learning International, Zenger Miller, AchieveGlobal, Omega Performance, CENDE y Miller Heiman, donde se desempeñó como Consultora, Entrenadora y Directora Comercial. También es Cofundadora de su propia compañía. Su experiencia abarca una amplia variedad de industrias como la farmacéutica, financiera, salud, manufacturera, etc. Ha colaborado con clientes tales como Siemens, Carrier, PPG, BD, GE, Dicipa, Lapisa y Saint Gobain entre otros.

Nalliby incorpora el valor de la alegría en cada actividad que realiza. Su filosofía profesional se centra en crear valor sostenible a través del proceso de relación con el cliente. Busca lograr la participación, interés e involucramiento de los clientes con cada interacción, al tiempo que mantiene su confianza y los sorprende con lo inesperado.

Ha transformado en las organizaciones culturas de ventas y de servicio con metodologías, habilidades y procesos que producen resultados tangibles alineados a los resultados de negocio. Comparte su pasión por el crecimiento, conocimiento y desarrollo sin límites para motivar a las personas. Parte de su misión es ayudar a las personas a crecer a nivel personal y profesional.

Nalliby se graduó en Administración de Empresas y tiene una maestría en Marketing, además de diversas certificaciones como entrenadora master en programas de ventas, servicio y liderazgo. En el aspecto personal ama estar con su familia, viajar, bailar, meditar y reír. Es amante de la naturaleza en todas sus expresiones.

Keep it simple. Drive results.