

27/11/2012 - Novo diretor vem reforçar área comercial do Grupo Kronberg

Empresa já desenvolveu mais de 50.000 profissionais de diferentes segmentos em áreas diversas que vão do atendimento à diretoria

O Grupo Kronberg, com grande expertise no ramo de soluções de desenvolvimento de competências em liderança, vendas e atendimento para empresas de diversos segmentos, reforça sua equipe para atender a grande demanda na área comercial do grupo, com a recente contratação de Douglas Meneses.

Com mais de 15 anos de experiência, sendo 11 anos dedicados ao segmento hoteleiro, na qual o profissional possui admirável história de superação na carreira, começando como mensageiro e chegando a diretor de marketing e vendas no Staybridge Suites São Paulo (IHG). Passou por diversas outras empresas de expressão durante sua trajetória profissional, participou de inúmeros eventos corporativos nacionais e internacionais e sua última função foi como diretor comercial no Instituto Passadori.

Douglas também é o atual representante do Instituto da Criança (uma organização do Terceiro Setor que exercita o conceito de Empreendedorismo Social) em São Paulo, e atua como Diretor Regional e atual Vice-Presidente de um grupo de empresários no município de Guarulhos, grupo este nominado como BNI – Business NetWorking International, que é a maior e mais bem sucedida organização de networking do mundo. O BNI tem mais de 6.200 grupos e empresários no mundo, está presente em 52 países e teve R\$ 6,2 bilhões de negócios fechados no mundo inteiro em 2011.

O diretor comercial é pós-graduado pela Universidade de São Paulo (USP) em Gestão Mercadológica, Hotelaria e Turismo, possui especialização em Marketing Promocional pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e é formado pelo programa da Cresticom Trainers to the World - The Bullet Proof Manager Training Series.

Confira alguns cases da empresa no www.grupokronberg.com.br

Sobre o Grupo Kronberg

O Grupo Kronberg está há mais de 10 anos no mercado brasileiro de capacitação profissional, já desenvolveu mais de 50 mil pessoas e realizou mais de 26 mil sessões de coaching. A empresa é uma das poucas no Brasil que garante o ROI em suas soluções e tornou-se especialista em aumentar o engajamento de profissionais. No portfólio de clientes da companhia, há grandes empresas como Toyota, Odebrecht, HDI Seguros, Sheraton, Care Plus, entre outras.

Estilo Press