ANTONIO CARO

Ex Presidente Mundial de Ventas de Colgate-Palmolive

En el 2008 Antonio Caro fue nombrado Presidente Mundial de Desarrollo de Clientes, y en el 2012 Presidente Iberoamericano de Colgate-Palmolive.

Antonio Caro piensa que "uno mismo se impone las restricciones y los límites", filosofía que hoy le permite dirigir un equipo de 36.000 personas, diseñar procesos, definir estrategias y demás operaciones en la gerencia global de ventas en Colgate.

Colombiano hasta la médula, Caro es un hombre sencillo y apasionado. De su trayectoria

profesional concluye que "estudiar en la universidad no da permiso de manejar el mundo, sino de entenderlo". Tenía 16 años cuando se graduó del Colegio San Carlos en la misma promoción que Alonso Martínez (Booz Allen Hamilton).

Estudió agronomía en la Pan American School of Agriculture, Tegucipalga, Honduras, donde se graduó en 1976. Luego estudió economía agrícola en la Universidad de Florida, donde también obtuvo a los 26 años un máster en esta especialidad.

En 1989, Caro decidió dar un salto en su carrera y contactó al presidente de Colgate en Cali. "Colgate siempre ha sido importante en Colombia, desde su ingreso al país en 1940", expresa. En Colgate inició como gerente de logística y de pronto se abrió un espacio en la dirección nacional de ventas.

Sin dudarlo, se le apuntó al desafío, "en el trabajo, mientras se tenga lógica, la parte funcional se aprende rápido". En efecto, fue tal su éxito en los 6 años que estuvo en esta posición que en 1996 fue designado director de ventas para Asia Pacífico, "una experiencia maravillosa en la que tuve que viajar por todo el mundo", recuerda.

Hasta 1989 en Colgate cada país manejaba las ventas, por lo cual se decidió crear una gerencia global. La capacidad de Antonio Caro para entender diferentes culturas y su experiencia internacional lo hicieron merecedor al puesto. Su gran logro ha sido cambiar la concepción de las ventas, que explica en la frase "la señora es la que manda".

Piensa que la revolución en las ventas está en entender lo que sucede del mostrador a la caja, "es la señora en cualquier pueblo de Colombia o en China con el billete en la mano al frente del mostrador quien me ratifica en mi puesto. Si ella no me compra, yo no vendo".

TEMAS

Antonio adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas que se enumeran a continuación. Por favor consúltanos sobre cualquier tema que te interese:

- Liderazgo

- Management
- Marketing
- Ventas