

Juana Ochoa Campillo



**Experta en el área
comercial
Liderazgo y
Coaching**

Nacionalidad: Española

Experiencia: 20 años

Idiomas: Inglés, Español,

Se licenció en Derecho en la Univ. Complutense de Madrid, iniciando su carrera profesional como Jefa de Relaciones Laborales y Sindicales en la Compañía Aérea Iberia. Terminado el Doctorado en Derecho en la U.N.E.D y tras cuatro años al frente del Departamento, se inició como emprendedora especializándose en el asesoramiento jurídico integral a PYME. Siendo ya buena conocedora de la realidad de las pequeñas y medianas empresas, se adentró en el mundo de la consultoría y la formación para gran empresa, donde amplió su formación y entrenamiento en habilidades de desarrollo profesional, especializándose en el área de ventas y dirección de equipos.

En los 20 años transcurridos desde que Juana Ochoa empezó a trabajar como consultora y formadora son muchos los proyectos, equipos y empresas con las que ha colaborado, como son: Banco Santander, Popular, Pastor, Bankia, BBVA, Banco Sabadell, en el sector bancario; Mutuas Fraternidad-Muprespa e Ibermutuamur, Aseguradoras como Mapfre, Securitas Direct, ACE y Groupama; En el sector de automoción: BMW, Grupo Volkswagen-Audi, Mercedes-Benz ; En el sector de consumo: Coca-Cola, Royal-Canin, Altadis, Schewepes , VIPS, Heineken, Leroy Merlin, Grupo Roca; En el sector de las telecomunicaciones: Ono, Orange, Movistar, Vodafone o en el sector de Energía, construcciones e infraestructuras: Ferrovial, Repsol, Cepsa, BP oil, Gas Natural y en farmacéuticas como Pfizer, Roche y Covidien.

Desarrolla su labor como consultora y formadora, en: Liderazgo, Trabajo en equipo, Comunicación, Gestión eficaz del tiempo, Inteligencia emocional y gestión de estrés, Dirección de equipos comerciales, Coaching comercial, Técnicas profesionales de venta y merchandising, marketing telefónico, Assessment Centres para detección de talento, planes de desarrollo profesional, y en proyectos de Mystery shopper para auditoría y diagnóstico de desempeño de equipos comerciales.

Su Valor Añadido

- Trabajar como consultora en diferentes sectores económicos le aporta una visión global e integral de la realidad empresarial española y el haber sido y ser vendedora favorece a Juana la posibilidad de empatizar con los equipos comerciales y su día a día.
- La flexibilidad, la tolerancia ante lo diferente y la vocación de ayudar a otros por mejorar su desarrollo personal y profesional son la clave de su implicación en los proyectos en los que participa.

1