

“¡Hacete vendedor, ayudáa construir el futuro y conocé el mundo!”

Carlos Behrends

carlos@behrends.com.ar

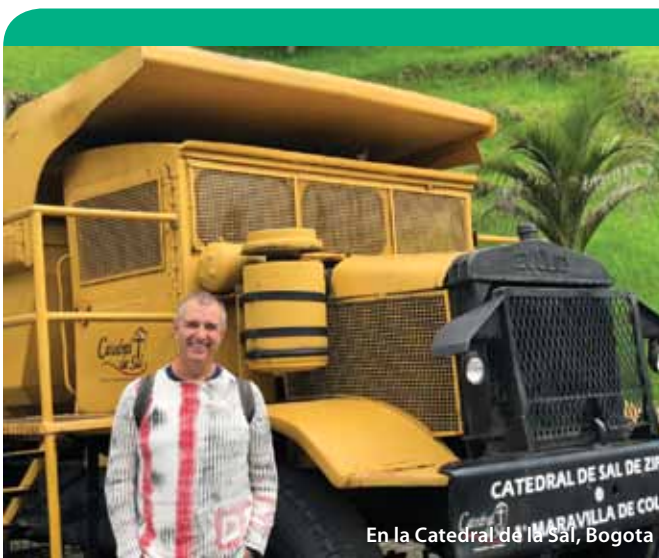
Carlos Behrends es director corporativo de ventas para América del Sur de *Endress + Hauser*, miembro vitalicio de AADECA, miembro del comité de Honours and Awards de ISA, coordinador del grupo de trabajo de instrumentación de ABINEE. Su intensa actividad laboral depara para él experiencias felices que hoy comparte con AADECA Revista.

En 1986 me gradué de ingeniero químico, y estaba trabajando en una empresa de ingeniería, me iba bien. ¡Es el sueño de muchos ingenieros! Sin embargo, en 1992, en una decisión muy consciente, di un giro en mi carrera y dejé el área de ingeniería para ir a ventas

de sistemas de control de procesos. Todavía recuerdo el comentario de mi abuela: “¿¿¿¿Para eso estudiaste ingeniería?!?!?”.

Hoy puedo decir que esta decisión definió positivamente mi vida, en muchas perspectivas, y quería comentar tres:

- » Como vendedor, trabajo en la divulgación de nuevas tecnologías y ayudo a desarrollar nuevas aplicaciones. Con los años, pasé de vendedor a ser gerente de ventas, gerente general y finalmente director regional de ventas. Y el concepto se mantiene: junto con 250 personas, en América del Sur ayudamos a producir alimentos en forma



En la Catedral de la Sal, Bogotá



En un iglu, Alpes Suizos



más segura, minerales en forma más sustentable, y productos químicos que mejoran nuestra vida.

- » Este trabajo me llevó a recorrer el mundo, y principalmente el Occidente, mucho más de lo que nunca imaginé. Trabajar en forma diaria con argentinos, brasileños, chilenos, colombianos, suizos, alemanes, franceses, estadounidenses, entre otras nacionalidades, me permite descubrir que los prejuicios que muchos tienen son injustificados: en todas partes, encontré excelentes profesionales, gente brillante, muy buenas personas.

- » Y también me dio la oportunidad de conocer lugares fantásticos y tener experiencias muy especiales: por ejemplo, en este año comencé en enero construyendo iglúes en los Alpes como parte de un ejercicio de team building con colegas del corporativo; después manejé kartings en otro team building con colegas de América Latina, en Itatiba (Brasil); en mayo participé de la inauguración de nuestro centro de ventas en Lisboa, visité Hamburgo en una reunión global, estuve con mi jefe visitando Santiago de Chile; más tarde visité la catedral de sal en Bogotá aprovechando la visita a nuestra oficina allá, y recientemente nadé en el Rin, aprovechando una reunión en Basilea, entre otras cosas.

Sé que tengo mucha suerte y que no soy el único. Muchos colegas de ventas, en varias empresas proveedoras de automatización, control e instrumentación, tienen esta oportunidad: ayudar a desarrollar el futuro, conocer mucha gente buena de muchas nacionalidades, conocer Argentina, América del Sur y el mundo. Ser vendedor en esta industria es una carrera de alta impacto, gran desarrollo y muchas oportunidades. ¡Que bueno que elegí esta profesión!



Nadando en el Rin, Alemania



Carting en Itatiba, Brasil