

General Manager Advisor



SERGIO NACACH
CONSULTORES

VISIÓN

Ser la Consultora Ejecutiva Premium de Latinoamérica, generando resultados extraordinarios para personas y empresas, a través del desarrollo de líderes estratégicos e inspiradores y soluciones ejecutivas que transforman organizaciones , evolucionando y disfrutando juntos.

¿QUE NOS DIFERENCIA?

Mejor ecuación de valor del mercado

Soluciones simples para problemáticas complejas.

Acompañamiento Senior durante todo el proceso

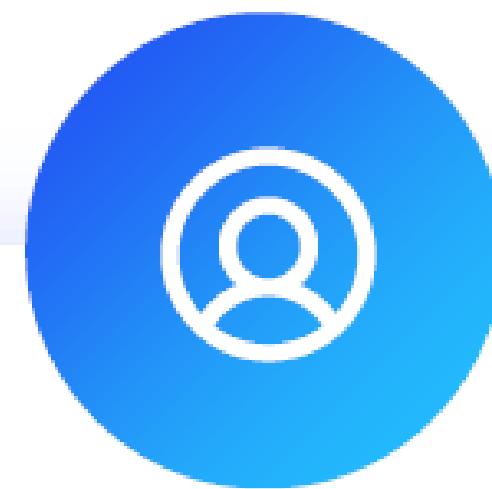
Seguimiento continuo y Ejecución asegurada

Plataformas tecnológicas propietarias



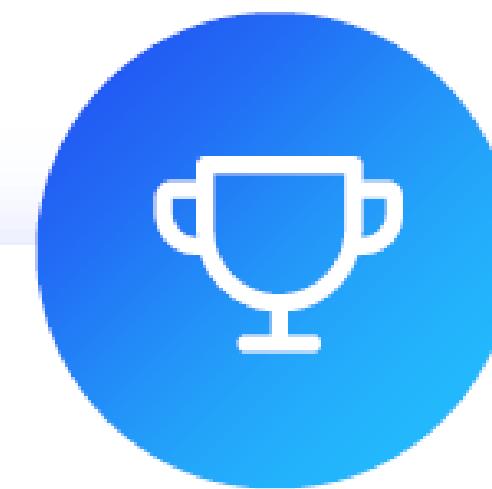
Estrategia

- ASP - Agile Strategic Planning
- ESP - Essential Strategic Planning
- PM - Portafolio Management



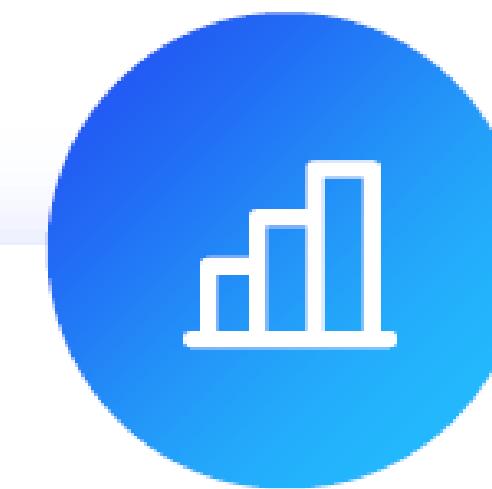
Liderazgo

- GMA - General Manager Advisor
- PBC - Personal Brand Communication



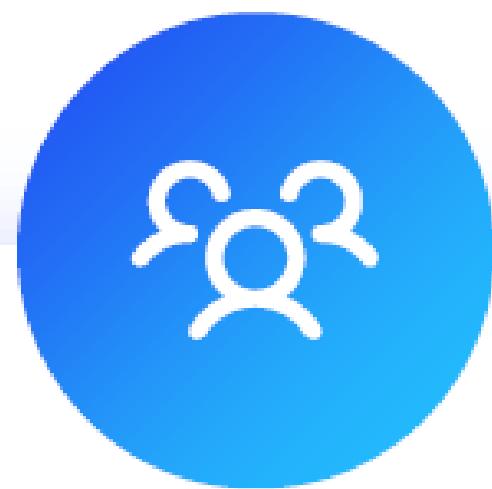
Transformación Cultural

- Plan de Cultura Ganadora
- Charla "Caso Stanford"



Comercial

- RGM - Revenue Growth Management
- JBP - Joint Business Plan



Directorio

- Comites Dirección
- Comité Consultivo



Sergio Nacach CEO SN Consultores

—

Ejecutivo con **Visión Estratégica** que ha logrado resultados únicos en empresas como **Unilever y Kimberly Clark** (Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con USD 4,000 millones en facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países). **Más de 25 años de experiencia en LATAM y sus filiales en todo el mundo.**

Durante los **últimos 10 años**, Sergio ha liderado más de **120 Planeamientos Estratégicos** para destacadas empresas de Latinoamérica y USA. Además, ha desempeñado el rol de **Asesor Ejecutivo Personal** para **algunos de los CEO's y Directores** más influyentes del Perú y Latinoamérica.



Sergio Nacach Reconocimiento Académico

STANFORD
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

CASE: 08-015
DATE: 3/16/09

KIMBERLY-CLARK ANDEAN REGION:
CREATING A WINNING CULTURE

The culture is important... It is really difficult when you are a generalist to be a full agent.
—Stanley Beinhacker, Peru

The new generations have different expectations; they have been exposed to more information and trends; they are more inclined to think in terms of people than the generation we grew up in.
—Sergio Nacach, Head of Kimberly-Clark, Andean Region

Sergio not only had done a terrific job in his own region, he became the evangelist of “you rock” and necessary for our remaining countries and sub-regions in Latin American Operations.
—Rómulo Cárdenas, Vice President for Human Resources, LAC

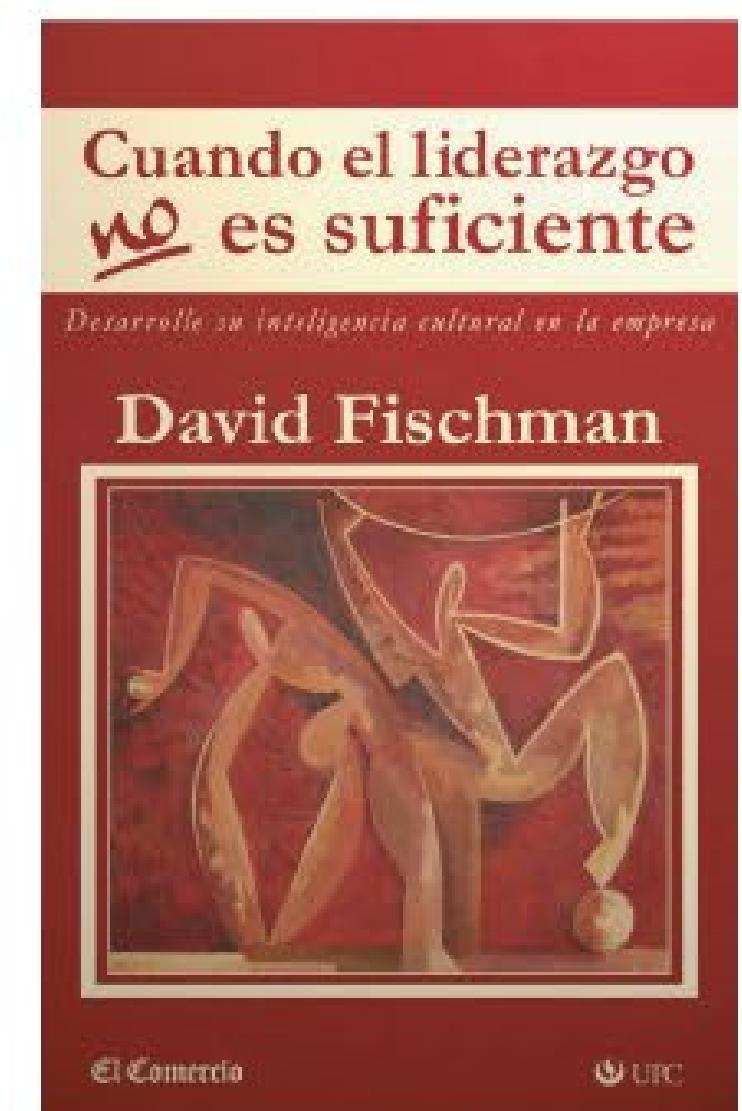
In the summer of 2008, Rómulo Cárdenas, vice-president of human resources for the Latin American region of Kimberly-Clark, the large consumer products company, was thinking about the many management changes spreading through the company almost like a virus. Less than a decade earlier, Kimberly-Clark had hired an Argentinian, Sergio Nacach, from Unilever. Nacach's first job had been to run Kimberly-Clark's operations in the small Central American country of El Salvador. Now, Nacach was running the Andean region for K-C and producing impressive financial results. Because of his outstanding results, ongoing personality and willingness to talk to others about what he and his colleagues were doing, his management approach was generating interest throughout the company and particularly influencing its operations in Latin America. Kimberly-Clark already had in its Latin American operations an entrepreneurial culture and leadership approach that was largely consistent with Nacach's management style, so he did not have to struggle to implement his ideas.

To make other different ways of managing sustainable, the company started to understand the essential keys of the Andean success. There was also the issue, articulated by another Kimberly-Clark executive now working in the Andean region, concerning the extent to which that success was largely a function of the leader's personality and leadership style, or whether the basic philosophy and management approach could be transferred to other parts of the company—or even to another company in the absence of such a leader.

Miguel Andrade prepared this case under the supervision of Professor Jeffrey Fischman as the basis for class discussion rather than to illustrate either effective or ineffective handling of an administrative situation.

Copyright © 2009 by the Board of Trustee's of the Leland Stanford Junior University. All rights reserved. To order copies, permission to photocopy or permission to reproduce material for classroom use, contact the Case Writing Office, Stanford Graduate School of Business, 551 Mission St., Stanford University, Stanford, CA 94303-0015. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, used in a spreadsheet, or disseminated in any form or by any means—electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise—without the permission of the Stanford Graduate School of Business.

Su Liderazgo y Resultados de Negocio fueron reconocidos por la Comunidad Académica a través de un Caso de Estudio de la Universidad de Stanford



Mención Bibliográfica en el Libro “Cuando el liderazgo no es suficiente” de David Fischman.



¿Por qué tener a **Sergio Nacach** como tu **General Manager Advisor?**



Por sus años de experiencia ocupando cargos gerenciales de alta jerarquía en compañías multinacionales.



Por tener más de 10 años siendo el asesor de los CEO's más influyentes del Perú.



Por emplear metodologías y plataformas virtuales ágiles que permiten una planificación efectiva y flexible (puede ser presencial o a distancia).



Por ser el único ejecutivo de Latinoamérica sobre el cual la Universidad de Stanford ha realizado un caso de estudio.

La actualidad nos hace ver constantemente lo importante que es contar con **líderes altamente preparados** para que una empresa afronte de la mejor manera los acontecimientos que pasan en el país, su industria y el mundo.

Al contar con Sergio Nacach como tu **General Manager Advisor** estarás preparado para esto y mucho más. No solo impulsarás el crecimiento de la empresa, sino también desarrollarás tu liderazgo para alcanzar tu máximo potencial profesional.

El Contexto





Las Modalidades



Presencial

El desarrollo del servicio se puede realizar de manera presencial si la Persona así lo desea.



A Distancia

El desarrollo del servicio a distancia se realizará a través de la plataforma Zoom.Pro.

Diagnósticos

Hazte estas preguntas para determinar si la figura del **General Manager Advisor** es necesaria para tu desarrollo en la compañía y el consecuente crecimiento de tu equipo.

- ◆ ¿Te gustaría discutir de forma honesta y objetiva las principales decisiones de negocio?
- ◆ ¿Sientes que tu posición es, a veces, solitaria?
- ◆ ¿Consideras necesario tener un diálogo con una persona que pueda entender tu problemática por haber estado ya en tu situación?
- ◆ ¿Es importante discutir con alguien que ya ha transitado el camino de tu carrera actual y futura?
- ◆ ¿Te gustaría dedicarle más tiempo al largo plazo?
- ◆ ¿Buscas ser un líder inspirador?
- ◆ ¿Necesitas desarrollar tu Pensamiento Estratégico?
- ◆ ¿La Cultura de tu empresa debería ser un generador de ventajas competitivas?
- ◆ ¿Eres el motor que lleva la innovación de tu empresa a otro nivel?

Si la respuesta de alguna de estas preguntas ha sido afirmativa, eres un gran candidato para contar con la figura del GMA.



¿Qué valor te genera contar con un **General Manager Advisor?**

- ◆ El **General Manager Advisor** te prepara para gerenciar a un nivel superior y demostrar todo tu potencial.
- ◆ **Acompaña al Gerente** en el proceso de establecer o mejorar su visión, diseñar una Planificación Estratégica alineada a esta y asegurar la excelencia en la ejecución a través de herramientas prácticas y demostradas.
- ◆ Permite entablar un **debate honesto, constructivo y superador** que ofrecerá al Gerente una visión fresca y objetiva sobre el tema.
- ◆ Es un mentoring ejecutivo y pragmático orientado al desarrollo de tres enfoques principales: **Negocio, Liderazgo y Carrera**.

Enfoques

La relevancia que se le va a dar a cada uno de los enfoques será definida entre el Gerente y el GMA.



Temas de Negocio

GMA



Rueda Gerencial



Desarrollo de Carrera/ Plan Estratégico Personal

Enfoque: Temas de Negocios

En este enfoque nos concentraremos con el Gerente en temas de negocio relacionados con situaciones concretas.

A través del análisis y resolución de estas situaciones, empezaremos a generar resultados extraordinarios, llevando tu liderazgo al próximo nivel.

Será una oportunidad para realizar un debate honesto, constructivo y superador. Esto permitirá que el Gerente tenga un punto de vista objetivo sobre temas críticos.



Temas de Negocio

Enfoque: Rueda Gerencial

Herramienta propia enfocada en impulsar el desarrollo de líderes de alto nivel.
Para cada tema de la rueda se realizará una sesión que tiene 4 etapas principales:

1ra Etapa

Lecturas previas que están en la plataforma digital.

2da Etapa

Concepto - Marco Teórico.

3ra Etapa

Casos probados - Ejemplos de aplicaciones concretas en distintas compañías y en diversos cargos.

4ta Etapa

Aplicación práctica de los conceptos ya trabajados, en la realidad de tu empresa.



Enfoque 3.A: Desarrollo de Carrera

A través de este enfoque el Gerente podrá visualizarse en el largo plazo y definir, junto con el General Manager Advisor, los pasos que debe seguir para llegar a la meta profesional deseada.

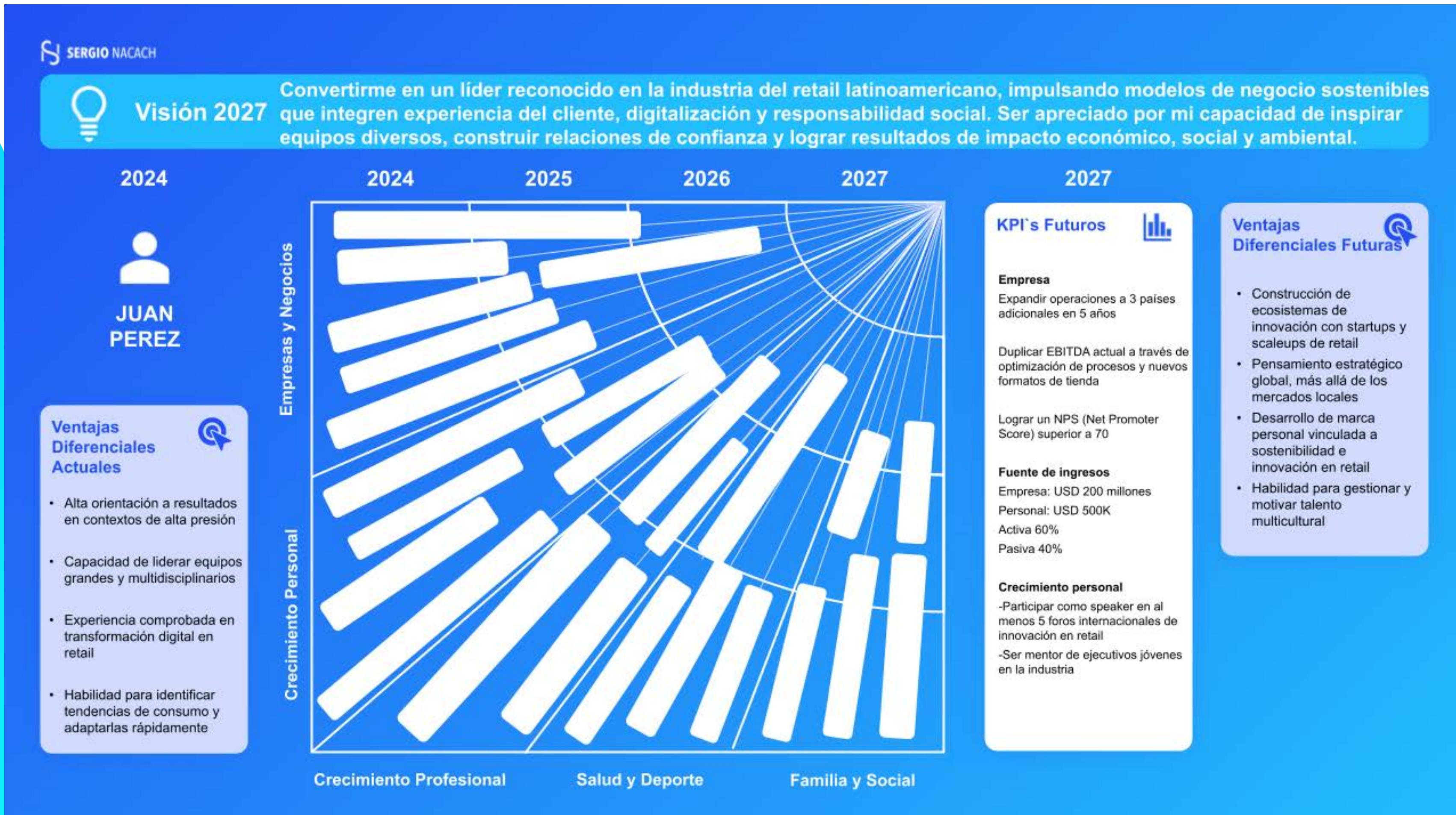


Desarrollo de Carrera

Enfoque 3.B: Plan Estratégico Personal

La herramienta One Page Personal es una hoja de ruta de vida que permite a cada persona alinear su propósito con objetivos concretos en lo profesional, personal y familiar. A través de la definición de visión, ventajas diferenciales actuales y futuras, y KPIs claros.

Además, se incluyen las iniciativas necesarias para alcanzar esos objetivos, organizadas en diferentes clusters que facilitan su enfoque y ejecución.



Plataforma Virtual

Plataforma de fácil acceso en la que podrás hacer seguimiento de todas las sesiones y acceder a material exclusivo. Permite el asesoramiento de manera presencial o a distancia.



Confían en
nosotros



Confían en
nosotros

L'ORÉAL
MÉXICO

L'ORÉAL
PERÚ

PERFORMANCE
REAL ESTATE

SKF

S SuperPet

S SuperZoo

ZEST
• CAPITAL •

urbanova

PROMART
HOME CENTER

TIERRA VIVA
HOTELS
Seize your day

WESTIN®
HOTELS & RESORTS

pinkberry

Rentokil

INVERSIONES LA CRUZ

Rintisa®
Por amor a ellos.

Ius Laboris Peru Global HR Lawyers
Vinatea & Toyama

PUKU
PUKU

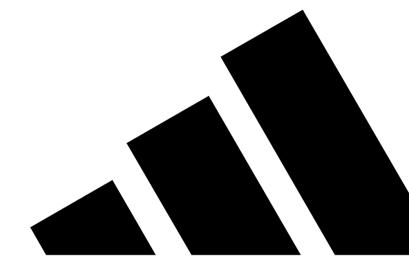
LABOFTA

CASA ANDINA
H O T E L S

QUIMICA SUIZA

TASA

Confían en
nosotros



umaan™

hikko



Grupo Pana



Confiteca®
Alegría al alcance de todos

brother

FARMAGRO S.A. MEJORES PRODUCTOS PARA MEJORES COSECHAS

tawa

Sergio Fernando Nacach

Perú

+51 979 351 659

 sergio.nacach@gmail.com

 www.sergionacach.com





SERGIO NACACH
CONSULTORES