



Abe WalkingBear Sánchez

Consultor Asociado ICM

Abe ha sido un consultor y capacitador desde 1982. Además de los cientos de artículos de negocios que ha publicado, es el autor de Profit Centered Credit and Collections en 1999, coautor de STAFDA's Foundations of A Business en 2007 y coautor de the international The Best Kept Profit Secret: the Executive's Guide to Transforming a Cost Center Into a Profit Center in en 2009.

Él explica: "Antes de convertirme en un gerente de crédito corporativo, debo ser dueño de mi propio negocio, porque de ésta manera comprendo el imperativo de la utilidad. Sin embargo, lo que regularmente encontré en la gestión del crédito corporativo fue una mentalidad obsesionada con el riesgo y no con los beneficios. Me di cuenta que la sociedad, e incluso sus proveedores y clientes, han incomprendido y subestimado el crédito y la gestión de las cuentas por cobrar por lo que en 1982 me decidí a ser un consultor y capacitador".

WalkingBear desarrolló y tiene los derechos de autor de Profit System of B2B Credit Sales and A/R Management y desde entonces ha trabajado con cientos de propietarios de negocios, directores generales y altos gerentes de empresas en los EE.UU., Europa y más allá.

Es asesor de crédito aprobado de 2.900 miembros de STAFDA y 1.600 miembros del PEI y se le otorgó el Premio Vistage Master Speaker Award por hablar con más de doscientos grupos Vistage a nivel internacional.

Abe fue también miembro del jurado y ponente en el WCCE 2007 celebrado en la Ciudad de México, en 2009 en el WCCE en Dublín y en 2011 en Sydney Australia.