



## DANIEL CESTAU LIZ

—Empresario

Con 56 años entre sus múltiples actividades dirige en México la empresa inConcert, líder en Tecnología para Centros de Contacto.

Es autor de catorce libros y más de cien artículos sobre Liderazgo, Management y Mercadotecnia publicados en Portales y Revistas Especializadas.

Reside con su familia entre México y Miami, viaja la mayor parte de su tiempo, es coleccionista de autos y tenista.

### INDISPENSABLES

1. **iPhone.** Me da la libertad de estar en varios lugares a la vez y en control de la situación.
2. **Liderazgo.** Siempre me acompaña un libro de Liderazgo para estudiar en los viajes.
3. **Un Boceto.** El borrador de mi próximo libro para corregir en el vuelo o mientras hago la fila de migraciones donde no se puede usar nada electrónico.
4. **T-shirt Gap negra.** Me siento cómodo con un jean, un par de mocasines LV y una T-shirt Gap negra.
5. **Audemars Piguet Royal Oak Offshore 44 mm.** Es el reloj que habla por uno y “nos viste” aun cuando estemos en la playa.
6. **Raquetas Babolat.** Han sido una parte importante de mi vida desde que tenía 12 años.
7. **Carry On Rimowa y Cartera Louis Vuitton.** El equipaje que me acompaña en los viajes cada semana.
8. **Agenda Smytshon of Bond Street.** Donde tomo mis anotaciones, llevo mis listas de tareas diarias, mi agenda, mis compromisos, las llamadas telefónicas que debo hacer y mis objetivos del año.
9. **Porsche 911 Carrera 4S y Maserati Gran Turismo Sport** Los autos que mas uso de mi colección y que desde joven soñé manejar.



### SU ÚLTIMO LIBRO

“Comercializar” es un viaje sin escalas a través de los logros de un experimentado Equipo Comercial vendiendo durante quince años Tecnología de Contact Center Multimedia en México y otros países de la región.

A lo largo de sus páginas el lector recorre un extenso camino que comienza con el primer cliente implementado en 2003 hasta llegar al posicionamiento actual de la empresa en México, más de una década y media después, con 150 clientes y cerca de 50.000 posiciones operando diariamente en importantes empresas y los más reconocidos Centros de Contacto de outsourcing.

“Comercializar” le ayuda al especialista en Tecnología a repasar al detalle el Modelo Comercial que llevó a inConcert a lograr estos ambiciosos objetivos con el fin de poder aplicar las mismas exitosas estrategias comerciales en su empresa.