

JAVIER ESKENAZI

NETWORKING & VENTAS RELACIONALES

DOSSIER DE CHARLAS

Emprendedor, líder comercial y experto en Networking y Ventas Relacionales. 17 años liderando equipos en multinacionales y startups en España, Israel, México y Chile. Fundador de Ampliando Círculos — la comunidad de networking colaborativo más grande de Chile — y autor de *"El trapecista no necesita la red, hasta que la necesita"*.

*"El trapecista no necesita la red,
hasta que la necesita."*

— Javier Eskenazi, autor y speaker



+17

AÑOS DE EXPERIENCIA

4+

PAÍSES

3+

CHARLAS DISPONIBLES

60–90

MIN POR CHARLA

QUIÉN ES

El networking no es una habilidad. Es un activo.



Networking

Ventas Relacionales

Capital Relacional

Liderazgo

Equipos

Javier Eskenazi es emprendedor, líder comercial y experto en Networking y Ventas Relacionales. Por más de 18 años lideró equipos comerciales de alto rendimiento en empresas multinacionales y startups. Hace ya más de 6 años está dedicado a transmitir sobre la relevancia del Capital Relacional en empresas y personas.

Ha vivido, estudiado y trabajado en cuatro países (España, Israel, México y Chile), experiencia que le dio una mirada global sobre cómo se construyen las relaciones de confianza en distintos contextos.

"El trapecista no necesita la red, hasta que la necesita."

Dedicado a la mentoría, acompaña a líderes y equipos comerciales en procesos estratégicos para transformar su relacionamiento en resultados concretos de ventas. Su pasión por las personas lo llevó a fundar **Ampliando Círculos**, la comunidad de networking colaborativo más grande de Chile.

Mentor en fundaciones para emprendedores en etapa temprana y charlista reconocido. Recibió el premio **Building Happiness** en la categoría Community Builder (BUK, 2025). En noviembre de 2025 lanzó su libro *"El trapecista no necesita la red, hasta que la necesita"*, sobre capital relacional para la vida y los negocios. En 2026, fue aceptado como "Professional Speaker" en **Latam Speaker Association**, la única asociación de conferencistas de habla hispana que forma parte de la Global Speakers Federation.

- Fundador, Ampliando Círculos
- Co-fundador, Red Fraccional
- Consultor en Pareto
- Mentor en 2 fundaciones de emprendimiento
- Autor publicado
- +4 países

REPERTORIO

Tres charlas. Un mismo eje.

01 El poder de conectar bien: claves del capital relacional

KEYNOTE ESTRELLA

La mayoría de las personas saben que el networking importa. Pocos saben por qué no les funciona. Esta charla expone el concepto de capital relacional — qué es, cómo se mide y cómo se construye con intención — y desmonta los mitos que hacen que la gente confunda contactos con red. Una sesión que genera conversación inmediata entre la audiencia.

- 60–90 min
- Keynote + ejercicio práctico
- Todos los niveles jerárquicos

LO QUE SE LLEVA LA AUDIENCIA

- Diagnóstico de su red actual y sus vacíos estratégicos
- Metodología para activar vínculos dormidos
- Marco práctico para construir red con propósito

02 ¿Equipos que coexisten u organizaciones que colaboran? Las redes internas como ventaja competitiva

CORPORATIVA

El problema de silos no se resuelve con un taller de team building. Se resuelve entendiendo cómo fluye (o no fluye) la información dentro de una organización. Esta charla muestra cómo mapear las redes informales internas y convertirlas en activos estratégicos para la colaboración y la toma de decisiones.

- 60–90 min
- Ideal para líderes y mandos medios
- Adaptable a formato taller

LO QUE SE LLEVA LA AUDIENCIA

- Herramientas para diagnosticar la red interna de su equipo
- Estrategias para romper silos sin forzar cultura
- Herramientas para detectar puentes relacionales clave dentro del organigrama

03 Networking: De habilidad social a ventaja competitiva para la venta consultiva

VENTAS / COMERCIAL

Para los equipos comerciales, el networking no es opcional: es el pipeline más sostenible que existe. Esta charla conecta directamente la construcción de red con la generación de oportunidades en venta consultiva — con metodología, no con magia. Diseñada para vendedores que quieren dejar de perseguir clientes y empezar a ser encontrados.

- 60–90 min
- Fuerza de ventas y gerencias comerciales
- Alta aplicabilidad inmediata

LO QUE SE LLEVA LA AUDIENCIA

- Sistema para convertir la red en fuente de referidos calificados
- Protocolo de seguimiento que no incomoda ni desgasta
- Diferenciación clara entre networking transaccional y relacional

ESTE AÑO HAN CONFIADO EN JAVIER



FORMATO EXTENDIDO

Taller disponible en alianza con Hard Fun

FORMATO TALLER · MEDIA JORNADA O JORNADA COMPLETA

Del concepto a la acción: construyendo tu red estratégica

En colaboración con **Hard Fun**, las charlas pueden ampliarse a formato taller con metodologías experienciales que profundizan los conceptos y generan resultados medibles en la sesión. Ideal para empresas que buscan no solo inspirar, sino transformar hábitos relacionales en sus equipos. Disponible como continuación de cualquiera de las tres charlas o como propuesta independiente.

QUÉ DICEN QUIENES LO ESCUCHARON

La audiencia habla



Escuchar a Xavi me ayudó a darme cuenta de cómo estoy actualmente y qué visibilizo hacia el futuro respecto a mi carrera y aspiración profesional. Pudimos comentar con el resto de los abogados presentes las distintas experiencias que cada uno ha tenido en un rubro distinto a la mayoría.

Joyce Jankelevich

Abogada · Charla Fundación León Avayú



Me hiciste replantear algunos elementos de mi enfoque hacia el networking. ¡Gracias!

José Luis Reyes

Participante



Javier nos compartió un ejercicio sobre networking que generó risas, pero que todos nos llevamos una grata sorpresa. Lo importante, y que seguí aplicándolo hasta hoy, es cómo uno logra cultivar la red no solo por lo profesional, sino por tener relaciones que generan vínculos reales.

Eduardo Luarte

Participante · evento con Javier Eskenazi



EMAIL

hola@javiereskenazi.cl



LINKEDIN

linkedin.com/in/javier-eskenazi



WEB

javiereskenazi.cl



BASE

Santiago, Chile · disponible en Latinoamérica