



# Carola Rodrigues

Keynote speaker en dagvoorzitter. Daarnaast is zij auteur, trainer en bedrijfskundig adviseur. Inspireert, motiveert en geeft inzicht op het gebied van de nieuwe manier van acquisitie, verkopen, leert hoe je klanten verliefd op jou en je dienstverlening laat worden en hoe je medewerkers tot krachtige Personal Brands maakt. De verbindende factor in het zakendoen staat voor haar altijd centraal.



## Over Carola Rodrigues

Carola Rodrigues (1983) is keynote speaker en dagvoorzitter. Daarnaast is zij auteur, trainer en bedrijfskundig adviseur. Zij studeert al ruim 17 jaar strategische sales, marketing, verandering en persoonlijke ontwikkeling en al 12 jaar is zij ervaringsdeskundige als ondernemer. Het is haar missie om professionals en organisaties te laten ervaren dat verkopen en klantcontact niets anders is dan jezelf durven zijn en verbinding met de ander durven te maken. Zo kan iedereen leren zijn/haar doelen en dromen te verwezenlijken.

## Keynote speaker en dagvoorzitter

Als Carola op het podium staat, dan gebeurt er iets in die zaal. Zij weet mannen en vrouwen te raken, te inspireren, uit te dagen en brengt hen tot andere inzichten. Met een groot empathisch vermogen is zij in staat om een echte verbinding met de zaal te maken. Zij is direct, een tikkeltje rebels, heeft humor en is intelligent.

Zij staat jaarlijks op het podium voor 'in company' lezingen en masterclasses. Ook presenteert zij events op een succesvolle wijze als dagvoorzitter.

## Auteur

In 2017 schreef Carola haar eerste managementboek. Een droom die uitkwam. Dit boek heet Social Selling Masterclass. Het is een boek nieuwe stijl, inclusief video leeromgeving. Dit jaar (2020) komt haar tweede boek uit. Gericht op Verbinden, Personal Branding en Succesvol zakendoen.

Ook schrijft Carola artikelen voor Frankwatching en heeft zij een vaste column in de Business Meets magazines. Carola creëert ook veel business video's en vlogs. Dit is terug te vinden op haar eigen website en social media kanalen.

## Carola

Carola studeerde accountmanagement aan het HBO in Arnhem en kreeg daarna de kans om haar scriptie te verdedigen in Parijs bij het ESCP Business School. Ook rondde zij de cursussen New Product Development & Innovation en Accounting and Finance af bij Nyenrode Business University. Zij specialiseerde zich binnen het verkoopvak in Social Selling en bracht een managementboek hierover als één van de eerste in Nederland op de markt. Ook organiseerde zij een B2B Social Selling Challenge waar 800 mensen aan meededen.

Zij is moeder van haar zonen, Ryan (11) en Yves (8). Zij houdt van sport; doet aan kickboxen, krachttraining en slaat sinds kort al een balletje golf. Zij staat graag op de dansvloer, omdat ze van salsa en bachata houdt. Dansen die zorgen voor élégance en een geweldige manier om zichtbaar passie in te leggen.

Zonder passie, geen resultaten!

\*\*\*\*\*