
AARON ROSS

LONDON
SPEAKER
BUREAU

- **Business growth and sales expert, best selling author of Predictable Revenue**



Topics

- Management
- Marketing
- Motivation
- Sales

Aaron Ross adalah penulis terlaris dari Predictable Revenue: Ubah Bisnis Anda menjadi Mesin Penjualan Dengan Praktik Terbaik Salesforce.com senilai US \$ 100 Juta. Disebut sebagai "The Sales Bible of the Silicon Valley," buku tersebut telah menjadi No. 1 dalam daftar telemarketing Amazon selama lebih dari 2 tahun.

Ross mendirikan Predictable Revenue, sebuah perusahaan konsultan yang membantu pertumbuhan perusahaan b2b tiga kali lipat dan menciptakan tim penjualan yang dikelola sendiri. Dia juga pendiri PebbleStorm, yang membantu 100 juta orang "menghasilkan uang melalui kesenangan" dengan menggabungkan kebahagiaan dan uang.

Sebelum Predictable Revenue dan PebbleStorm, Ross adalah seorang EIR (Entrepreneur-in-Residence) di Alloy Ventures, sebuah perusahaan modal ventura senilai US \$ 1 miliar. Sebelum Alloy, di Salesforce.com, ia menciptakan Cold Calling 2.0 revolusioner di dalam proses penjualan dan tim yang membantu meningkatkan pendapatan Salesforce.com sebesar US \$ 100 juta. Dia juga CEO LeaseExchange, pasar penyewaan peralatan online.

Ross lulus dari Universitas Stanford, dan merupakan mantan atlet triatlon Ironman dan lulusan Boulder Outdoor Survival School.