

0.0

Comentarios (0)

Alejandro Salum

Ciudad De México, México
Conferencista | Capacitador

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Estrategia mercadeo y ventas, Comercialización, Estrategia de mercadotecnia, Comunicacion Estrategica, Comercialización; Ventas, Mercadotecnia, Ventas, Marketing.

Descripción del perfil

Alejandro es el CEO de Tascomm, empresa dedicada al crecimiento sostenible y transformación de organizaciones a través de consultoría y servicios en comercialización. A lo largo de su carrera, ha ocupado puestos de relevancia en empresas trasnacionales entre los cuales destacan; CMO; "Chief Marketing Officer" para ATENTO; empresa líder en soluciones de BPO (Business Process Outsourcing) con operaciones en más de 16 países. Bajo su responsabilidad se encontraban las áreas de mercadotecnia, comunicación y desarrollo de nuevos negocios para África, Europa, Europa del Este, Latinoamérica y EUA. Por más de 5 años ocupó el cargo de CMO para Microsoft México, CMO y Director de Nuevos Negocios para Sun Microsystems de México, Presidente y Director General de Grupo Proyekta, Director Internacional de Mercadotecnia para Grupo CIE y Director de Mercadotecnia para Burson-Marsteller en Argentina. Alejandro Salum es egresado de la licenciatura en Ciencias de la Comunicación por el ITESM-CEM con estudios complementarios en Comunicación Corporativa en la Universidad de Cornell en NY. Actualmente Alejandro es Vicepresidente de Estrategia de la Academia Mexicana de la Comunicación. Cuenta con numerosos cursos, seminarios y diplomados de actualización y capacitación ejecutiva en Mercadotecnia, Negocios y Alta Dirección en las universidades; IPADE, EGADE, Hass School of Business at Berkely, Stanford, Kellogg School of Management y la escuela de negocios de Harvard.

Conferencias, Cursos o Talleres

Ventadotecnia; Vender más y Posicionarse mejor en tiempos de incertidumbre

De 1 Hora a 2 Horas

¿Por qué diseñamos esta conferencia? Nuestra región enfrenta momentos complejos de mucha incertidumbre, parálisis por análisis de alternativas y mejores y más eficientes rutas de acción. Tascomm, empresa especializada en comercialización (ventas y mercadotecnia) diseñó una metodología que en 7 bloques temáticos ayuda a las empresas a alinear sus estrategias y objetivos comerciales, potenciar sus ventas y posicionarse con precisión ante su/s mercados objetivo, sin desperdicio de inversión y de forma sostenida y progresiva. Esta conferencia, además de ofrecer un panorama global, regional y local, lleva al participante desde la teoría hasta la práctica sobre cómo vender más, mejor y posicionar sus productos y/o servicios de manera más precisa ante sus mercados meta. Adicionalmente se agregan componentes de motivación para ayudar a estimular a los empresarios a dar lo mejor de si mismos para lograr sus objetivos. ¿A quién va dirigido esta conferencia? Empresarias/os nivel directivo de cualquier industria y tamaño que necesiten vender más y posicionarse mejor, así

como aquellos que tengan interés de aprender cómo sacar mejor provecho de una estrategia formal y estructurada de comercialización en tiempos complejos y de incertidumbre.

Experiencias

CEO

Tascomm

2016 - Actual

CMO (Chief Marketing Officer) y NBD (New Business Director)

Atento

2014 - 2016

CEO & Founder

Tascomm

2012 - 2014

CMO

Microsoft

2007 - 2012

CMO & NBD

Sun Microsystems

2003 - 2007

CEO

Grupo Proyekta

2000 - 2003

CMO

Grupo CIE

1996 - 2000

Director de Marketing & Comunicación

Burson-Marsteller

1995 - 1996

In-Plant Marketing

Procter & Gamble

1993 - 1995

Estudios

Actualización Ejecutiva

Hass School of Business at Berkely, Stanford, Kellogg School of Management y la escuela de negocios de Harvard.

2019

Licenciatura Comunicación Corporativa

Instituto tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey

1993

Especialidad Comunicación Institucional

Cornelll University

1992

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/alejandro-salum