

0.0

Comentarios (0)

Enrique Fernandez

Berlin, Alemania
Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Alemania

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés, Italiano

Áreas de conocimiento

Inbound Marketing, Marketing digital, Técnicas de marketing digital, Ventas Inbound.

Descripción del perfil

Emprendedor apasionado por la estrategia, los resultados y la tecnología. Formado como Ingeniero Industrial en la Universidad Javeriana y Master en Publicidad en la Universidad de Salamanca, combinación que le ha permitido alinear el Método con la Creatividad para encontrar soluciones estratégicas orientadas a incrementar las ventas de las empresas que ha acompañado como: Movistar, ETB, Chevrolet, KIA, Honda, Laboratorios Baxter, Asobancaria, entre otras, y una amplia lista de medianas y pequeñas empresas que han encontrado en la tecnología y el mundo digital una forma mas eficiente de generar demanda e incrementar sus ventas. Speaker especializado en Inbound Growth, la metodología digital creada en Boston por HubSpot y que ha ayudado a mas de 30.000 empresas en el mundo a alcanzar sus resultados. Actualmente dirige @Detonika, una agencia de Inbound Growth que basada en plataformas digitales e Inteligencia Artificial está cambiando la forma de hacer negocios en el mundo.

Conferencias, Cursos o Talleres

Inbound Marketing

Flexible

Clase magistral y práctica sobre los cambios en el consumidor y como el Inbound Marketing ayuda a abordar sus nuevos comportamientos de compra.

Alineación entre Marketing y Ventas

De 2 Horas a 4 Horas

Como alinear equipos de trabajo de marketing y ventas para lograr mejores resultados.

4 Cosas que debes hacer antes de implementar una estrategia Inbound

De 1 Hora a 2 Horas

Consejos prácticos basados en la experiencia de más de 8 años implementando campañas de Inbound Marketing en diferentes tipos de clientes y categorías.

Estudios

Máster en Comunicación Corporativa y Publicidad

Universidad Pontificia de Salamanca

2004

Ingeniero Industrial

Pontificia Universidad Javeriana

2000

Artículos

¿Qué son las estrategias de Marketing SMART y porqué todo el mundo habla de ellas?

Si antes has leído sobre Inbound Marketing seguramente ya sabrás que más allá de la integración de diferentes técnicas de Marketing Digital — como SEO, creación de contenidos o social media — su objetivo principal es generar oportunidades de negocio a través de 4 acciones: atraer consumidores, convertirlos en leads o prospectos, luego en clientes de pago, y finalmente, en promotores de tus productos o servicios.

https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-marketing-smart

5 motivos por los que apostar por el marketing automation

El marketing automation es una parte fundamental de tu estrategia de inbound marketing. La realidad es que las empresas que apuestan por automatizar sus procesos de marketing obtienen mejores resultados en términos de conversión y retorno de la inversión que las que no lo hacen.

https://blog.hubspot.es/marketing/5-motivos-para-apostar-por-el-marketing-automation

Triplica tus ventas automatizando tus procesos de marketing

Uno de los principales objetivos de la automatización de tus procesos de marketing es mejorar las acciones desarrolladas por tu equipo de ventas. El propósito es contar con una estrategia de ventas enfocada a incrementar la tasa de conversión a través del suministro de oportunidades de negocio realmente cualificadas para tu funnel de ventas.

https://blog.hubspot.es/marketing/triplica-tus-ventas-automatizando-tus-procesos-de-marketing

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/enrique-fernandez