

0.0

Comentarios (0)

Jaime Redondo Leal

Monterrey, México

Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Marketing para empresas B2B, Estrategias Promocionales, Customer Experience, Branding, Responsabilidad Social Corp..

Descripción del perfil

Socio Director con más de 35 años de vida profesional en el campo de la publicidad, comunicación y mercadotecnia, especializado en Marketing B2B. Como consultor, ha realizado proyectos para Grupo Alfa, Grupo Proeza, Cuprum, Soriana, Hoteles Quinta Real, Agroinsa, Vector Casa de Bolsa, IMEF, Sabritas, ABA Seguros, Casas Javer, Facultad Libre de Derecho de Monterrey y diversas empresas PYME. Fundador de Zélan Consulting en 1999. Por 4 años ocupó la dirección corporativa de mercadotecnia en Logrand Group y 8 años como directivo de publicidad y mercadotecnia en Abaco Grupo Financiero, Socio Fundador de la Business Owners Academy. Egresado de Licenciatura en la Universidad Anáhuac en la Ciudad de México, ha cursado diversos programas de extensión en la University of Nevada, el ITESM, la University of British Columbia y la Central School of Art & Design de Londres. Autor de más de 50 artículos editoriales, conferencista y asesor pro-bono para Vive Sin Cáncer A.C. Y Patronato Agualeguas, A.C.

Conferencias, Cursos o Talleres

Marketing Actual para Empresas que Venden a Empresas

De 2 Horas a 4 Horas

Si el empresario PYME es quien desarrolla las estrategias de Marketing sin ser experto, necesita fundamentos básicos para hacerlo bien. En este programa el empresario logrará adquirir aquellos conceptos básicos para implementar de manera mas eficiente las acciones de atracción, retención y fidelización de sus clientes. Es el punto de partida ideal para la puesta en marcha de campañas de comunicación de cualquier tipo y fundamental para el alineamiento de su personal a los objetivos estratégicos de la empresa. Indispensable para dueños de empresas PYME en expansión.

Zélan B2B Marketing Bootcamp

4 Horas o más

Si el empresario PYME es quien desarrolla las estrategias de Marketing sin ser experto, necesita fundamentos básicos para hacerlo bien. En este taller práctico el empresario desarollará aquellos conceptos básicos para implementar de manera mas eficiente las acciones de atracción, retención y fidelización de sus clientes. Obtiene un plan para la puesta en marcha de campañas de comunicación de cualquier tipo y fundamentales para el alineamiento de su personal a los objetivos estratégicos de la empresa. Indispensable para dueños de empresas PYME en expansión.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jaime-redondo