

0.0

Comentarios (0)

Jacobo David Mora Mendoza

Ciudad De México, México
Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Desarrollo de negocios, Tendencias de mercados, Motivación y Liderazgo, Ventas, Estrategias Comerciales, Formación de Vendedores, Como hablar en Público, Plan de Vida, Como enfrentarse al cambio, Ser agente de cambio, Equipos Alto Rendmiento, Calidad en el Servicio, Renovarse o morir, Conoce a tu cliente, Manejo de Objeciones, Vendedor Hunter y Farmer, Emprendedurismo, ¿Porque hago lo que hago?.

Descripción del perfil

Actualmente es Director y Consultor Ejecutivo en WAH (We Are Humans) “Personas tratando con Personas”, empresa dedicada a apoyar el emprendedurismo y reforzar los negocios vigentes. Experto en Desarrollo de Mercados y Negocios; Comercialización, Ventas, Desarrollo Capital Humano, Social Media, RRSS, Telecomunicaciones, medios masivos y Blogging. Producción de eventos masivos especiales para marcas, asociaciones y dependencias. Ha colaborado para diferentes empresas y proyectos por mencionar algunos: América Móvil – TELCEL, como responsable de desarrollo y expansión de mercados, creación de franquicias, alianzas estratégicas, campañas de publicidad y promociones, y apertura de nuevos socios y canales de ventas en el centro y sur del país. Responsable de alianzas estratégicas con ONG´s, dependencias de gobierno, socios comerciales y medios de comunicación. Responsable de la formación y guía de socios estratégicos y fuerza de venta. FEMSA – Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, como responsable de operar patrocinios estratégicos de equipos de Fútbol de la primera división y de la Selección Mexicana de Fútbol. También responsable de la operación patrocinios de equipos de la Liga Mexicana de Béisbol. Asimismo, responsable de operaciones estratégicas y de comercialización en diferentes unidades de negocio al interior del país. Posee vasta experiencia y formación en diferentes ámbitos tales como: Formación de equipos de alto desempeño, Estrategias de Negociación, Desarrollo de emprendedores, Coaching y capacitación, Manejo del negocio exitoso, Creatividad y Formación de Líderes. Sus estudios base los realizó en: ITESM Campus Monterrey / Universidad de Thuderbird – Comercialización – Marketing en industria del consumo y apertura de mercados Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla – Ciencias Políticas Universidad de Extremadura, España: – Factores Socio – Culturales – Económicos y Políticos de Iberoamérica.

Conferencias, Cursos o Talleres

¿Porqué hago lo que hago?

4 Horas o más

Es un taller enfocado para lograr un mayor sentido de pertenencia e identidad de los colaboradores hacia su empresa; al mismo tiempo se trabajan los lazos entre los colaboradores de las diferentes áreas propiciando el trabajo en equipo enfocándoles a todos los participantes a tomar el mismo rumbo, enfocado a los objetivos de la compañía.

¿Podemos emprender con los nuevos consumidores?

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia enfocada a emprendedores, responsables de las áreas de venta y mercadotecnia de las empresas. Esta charla se enfoca en hacer una reflexión sobre la evolución de los clientes (en cualquier mercado), mostrar las principales características y lo que éstos buscan.

Renovarse o Morir

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia enfocada para personal que esta siendo o va a ser sujeto de la implementación de nuevos procesos, proyectos o responsabilidades; y que éstos reflexionen sobre su situación actual y empaticen con los procesos de cambio sintiéndose y entendiendo que son parte fundamental de los mismos.

Calidad Total ¿La clave del éxito?

4 Horas o más

Taller enfocado en trabajar la formación de equipos de alto rendimiento formando colaboradores de "calidad" gracias a la formación de "personas de calidad". Es un taller vivencial que conjuga una parte teoría de aprendizaje y reflexión, así como una serie de actividades físicas que promueven el trabajo en equipo y el entendimiento sobre la posición de cada persona en un interno personal y laboral.

Vendiendo sin Vender (hablar en público)

4 Horas o más

Curso / Taller enfocado a la formación y certificación de vendedores; en el cuál se les enseñan y desarrollan las principales técnicas para hablar en público, entablar relaciones, negociación, manejo de objeciones y como desarrollar esa personalidad y estilo de vida de un vendedor nato. La premisa es “todo el tiempo estamos vendiendo, porque todos somos vendedores”

Experiencias

Consultor Ejecutivo en Desarrollo Comercial / Desarrollo de Capital Humano / RRSS / Desarrollador de Contenidos

We Are Humans - WAH

2019 - Actual

Gerente de Desarrollo Comercial Regional

América Móvil / Telcel

2011 - 2019

Jefe de Atención a Distribuidores

América Móvil / Telcel

2005 - 2011

Analista de Capacitación y Desarrollo Comercial

América Móvil / Telcel

2003 - 2005

Ejecutivo de Marca

CERVECERIA CUAUHTEMOC MOCTEZUMA

1997 - 2002

Estudios

La Certeza del Cambio

ESCO Consultores

2019

"Pensamiento Crítico y Toma de Decisiones"

Formación y Congruencia S.A. de C.V.

2019

Diploma Integración de equipos de alto rendimiento

Universidad Iberoamericana

2006

Diplomado en Mercadotecnia e Industria de Consumo

ITESM Campus Monterrey / Universidad de Thunderbird

2001

Ciencias Políticas

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

2000

Diplomado, Estudios Iberoamericanos

Universidad de Extremadura – EXTREMADURA, ESPAÑA

1998

Artículos

La importancia de estar Siempre conectados

Conferencia on line para Grupo Tribuna en su congreso de periodismo. (enlace privado)

https://youtu.be/0TsX_s6TIlM

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jacobo-mora