

0.0

Comentarios (0)

PAULO KALAPIS

Distrito Federal, México

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Marketing, Ventas, Customer Experience, Motivación Deportiva, Partner Marketing, Generación de Demanda, Estrategias de Marketing, Innovación.

Descripción del perfil

Paulo Kalapis es un experimentado conferencista especializado en estrategias de Marketing, Ventas, Digital Marketing, Social Marketing, Customer Experience, Tecnología e Innovación. Tiene más de 20 años de experiencia en Marketing, Ventas y Desarrollo de Negocios, en su vida profesional creó varias compañías .COM y por los últimos 13 años ha trabajado en empresas de Tecnología como OpenText, Sun Microsystems, Oracle, Google, SAP y Salesforce.com. Paulo fue responsable de la estrategia de marketing como Vice Presidente de Marketing para SAP México, Centro América y Latam, desarrollando estrategias para la generación de demanda, branding, publicidad, digital marketing, customer experience, innovación, social media y el go to market de SAP. Es así como el desarrollo en estas organizaciones y la experiencia adquirida en este tiempo le han permitido convertirse en una voz autorizada en el tema y reconocido ampliamente por diversos medios como uno de los más importantes profesionales del marketing en Latinoamérica siendo nombrado “Monstruo de la Mercadotecnia por la revista Expansión en 2013”, “TOP 10 de Marketing 2015 por la revista NEO” y Oro en FIP 2015 con la campaña #Cosasbuenaspasanenlanube y Tour Innovación. Paulo ha impartido constantemente conferencias en diferentes eventos de la industria, su ponencia, Customer Experience, La nueva revolución. Es referencia en el medio y su fórmula es utilizada por diversas compañías para crear una relación exitosa con sus clientes. Atualmente es CEO de KAP Marketing Centre, compañia especializada en Customer Experience, Innovación y Marketing B2B. En la parte académica, se graduó con honores como Licenciado en Sistemas Computarizados e Informática por la Universidad Iberoamericana, posteriormente, cursó un Diplomado en e-Business, en la misma universidad y cuenta con un MBA del EGADE Business School del Tec de Monterrey.

Conferencias, Cursos o Talleres

“Customer Experience. La nueva revolución”

Menos de 1 Hora

Como mercadólogos crear una experiencia única para el cliente es fundamental para poder posicionar nuestras marcas, esto crea un enlace emocional que puede llevar al consumidor a hacer una compra y ayuda a crear o mejorar una relación exitosa con los clientes. El crear una experiencia del consumidor 360 es clave en las estrategias de Mercadotecnia de un Marketero Moderno .Tendencias, Estrategia, 4 Musts del CX; Microdetallismo, No se limite a lo familiar y deje atrás sus ideas preconcebidas, Mente que no sabe, Plussing y los 3 aspectos fundamentales para Crear un Customer Experience. 45 min, que incluye una presentación de PowerPoint, Videos e interacción del conferencista con los participantes y sesión de pregunta y respuestas. Número y perfil de los participantes: Para esta conferencia puede participar un número ilimitado de personas. Marketing, Ventas, Producto y Servicio al Cliente.

“El Marketero Moderno 3.0”

De 1 Hora a 2 Horas

Hoy en día estamos en la era de la Digitalización de los Negocios y con los medios digitales y las nuevas tecnologías, son ilimitados los retos y las oportunidades para conectarnos con nuestra audiencia como nunca antes. Esta conferencia del Marketero Moderno plantea los retos y tendencias de un mundo interconectado donde las compañías, sin importar el tamaño que tengan, deben de contar con una estrategia Digital y Social. Esta conferencia plantea como la campaña, evento, actividad o idea del Marketero Moderno deberá causar lo que llamaré “el Efecto WoW” con sus clientes, socios, empleados y competidores. En la conferencia se platean diferentes estrategias, ejemplos e ideas exitosas de Customer Experience y campañas Digitales. Se pueden plantear ejemplos de diferentes industrias. Duración: 45 min, que incluyen una presentación de PowerPoint, videos e interacción del conferencista con las participantes y sesión de pregunta y respuestas. Número y perfil de las participantes: Aunque para esta conferencia puede participar un número ilimitado de personas es recomendable tener menos de cien asistentes del área de Marketing, Servicio al Cliente, Soporte, Ventas.

El Futuro de la Innovación hoy

Menos de 1 Hora

Esta presentación está dirigida a líderes de diferentes áreas de pequeñas, medianas y grandes empresas. Al concluir esta conferencia, las participantes comprenderán las últimas tendencias tecnológicas en la Industria de las tecnologías de la información así como las diferentes innovaciones en los temas más HOT del mercado como son; Cloud, Big Data, Mobile, BI y Social Business. Se muestran tendencias, ejemplos tecnológicos, avances innovadores. El papel de la empresa en la adopción tecnológica. Como adaptar la innovación en la cultura organizacional. El futuro de los negocios hoy. Duración: 45min, que incluyen una presentación de PowerPoint, contenido en video e interacción del conferencista con las participantes. Sesión de pregunta y respuestas. Número y perfil de las participantes: En esta conferencia pueden participar un número ilimitado de personas. Todas las áreas de una empresa.

IRONME

De 1 Hora a 2 Horas

En esta conferencia hablamos de los temas motivacionales para hacer alguna competencia o reto personal. Todo inicia con un objetivo. Te invito a incomodarte, salir de tu zona de comfort, afrontar tus miedos y alcanzar la cima! Soy IRONMAN y llevo más de 43 Triatlones y 30 Carreras!

Experiencias

VP Marketing

SAP

2010 - 2016

Estudios

MBA

EGADE

2014

Artículos

Varios artículos

https://www.linkedin.com/in/paulokalapis/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/paulo-kalapis