

**Carlos Merino Beltrán**

Monterrey, México
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: México

Nacionalidad: México, Perú

Idiomas: Español

0.0



Comentarios (0)

Áreas de conocimiento

Ventas, Trade Marketing, Canales de distribución, Cuentas Claves, Planeación Comercial, Planeación Trade Marketing, Segmentación de mercados, Gestión Comercial, Ejecución Perfecta, Nuevos escenarios del retail, Marketing, Trade & Shopper Marketing.

Descripción del perfil

Tengo un MBA en el ITESM. He trabajado para importantes empresas nacionales como multinacionales. Soy un consultor activo, con una amplia y sólida experiencia en las áreas de venta, trade marketing y mercadotecnia, habiendo ocupado puestos directivos y liderado diversos proyectos con excelentes resultados en diferentes organizaciones. He participado como catedrático y conferencista en universidades y simposios, tanto en México como en el extranjero. Actualmente soy socio fundador y Director de mi propia empresa de consultoría – Retail Marketing – en donde brindo asesoría a diversas empresas de productos de consumo, industriales y de servicios.

Conferencias, Cursos o Talleres**EJECUCIÓN PERFECTA - LA FOTO DEL ÉXITO**

Flexible
Enriquecer las experiencias de los participantes a través de teoría alineada a la estrategia. Integrar el trabajo individual con el trabajo en equipo, con la finalidad de facilitar la transformación y alcanzar los objetivos.

<http://retailmarketing.com.mx/ejecucion-en-punto-de-venta/>

TRADE & SHOPPER MARKETING

Flexible
Proporcionar a los participantes conocimientos teóricos, herramientas, procesos y experiencias prácticas, para dirigir y gestionar la función Comercial y de Trade Marketing. Profundizar el análisis de los factores críticos que facilitarán la toma de decisiones estratégicas, con la finalidad de incrementar el desempeño de la empresa, maximizando la eficiencia en la inversión de marketing. <http://retailmarketing.com.mx/trade-shopper-marketing-in-company/>

TRADE MARKETING MANAGER

4 Horas o más
Este curso brinda el conocimiento para entender el rol de Trade Marketing dentro de una organización, y desarrollarles una sólida formación para entender y poder direccionar diferentes tipos de estrategias dirigidas a sus clientes.

PROCESO DE TRABAJO "PLAN DE TRADE MARKETING"

Sin especificar
Proporcionar a los participantes conocimientos teóricos, herramientas, procesos y experiencias prácticas, para construir un Plan de Trade Marketing. Profundizar en el análisis de los factores críticos que facilitarán la toma de decisiones estratégicas, maximizando la eficiencia en la inversión de marketing y asegurando una "Ejecución Perfecta".

Experiencias**SOCIO DIRECTOR****RETAIL MARKETING**

2010 - Actual

DIRECTOR COMERCIAL**DIESTEL**

2008 - 2010

SOCIO DIRECTOR**PLAN B**

2005 - 2007

GERENTE GENERAL DE TRADE MARKETING Y DISTRIBUCIÓN

BRITISH AMERICAN TOBACCO

1993 - 2005

ALEN

GERENTE DE CATEGORÍA - MERCADOTECNIA

1991 - 1993

GERENTE REGIONAL DE VENTAS

CERVECERÍA BACKUS & JOHNSTON

1984 - 1991

Estudios

MAESTRÍA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

1988

Artículos

¿Qué estrategias puedo utilizar para aumentar la rentabilidad del Punto de Venta?

<https://www.informabtl.com/estrategias-puedo-utilizar-aumentar-la-rentabilidad-del-punto-venta/>

Decisiones sobre un Sistema de Distribución Comercial

<https://www.informabtl.com/decisiones-sistema-de-distribucion-comercial/>

El futuro de Trade Marketing

<https://www.informabtl.com/el-futuro-del-trade-marketing/>

Más allá del escritorio

<https://www.informabtl.com/alla-del-escritorio/>

Romper Paradigmas: el futuro del retail

<https://www.informabtl.com/futuro-del-retail-romper-paradigmas/>

B2B y B2C: La diferencia está más por la naturaleza de los clientes, que por la naturaleza de los productos.

<https://www.informabtl.com/b2b-b2c-la-diferencia-esta-la-naturaleza-los-clientes-la-naturaleza-los-productos/>

Cuentas Clave: Importante para el crecimiento a largo plazo

<https://www.informabtl.com/cuentas-clave-importante-crecimiento-a-largo-plazo/>

La presencia de las marcas en el Punto de Venta

<https://www.informabtl.com/la-presencia-de-las-marcas-en-punto-venta/>

4Ps o 7Ps en el Marketing

<https://www.informabtl.com/4ps-o-7ps-en-el-marketing/>

Las 5 P's de la Ejecución Comercial

<https://www.informabtl.com/las-5-ps-la-ejecucion-comercial/>

EL PROBLEMA DE LOS PROCESOS ESTÁ EN SU EJECUCIÓN

<http://retailmarketing.com.mx/el-problema-de-los-procesos-esta-en-su-ejecucion/>

Uso de la tecnología como soporte y control de la ejecución en campo

<https://www.informabtl.com/uso-de-la-tecnologia-como-soporte-y-control-de-la-ejecucion-en-campo/>

Disciplina y consistencia

<https://www.informabtl.com/disciplina-y-consistencia/>

Perfil en Mentes a la Carta

<https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/carloa>