0.0

Comentarios (0)

Carlos Merino Beltrán

Monterrey, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: México

Nacionalidad: México, Perú

Idiomas: Español

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 traves 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 críticas 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 solida 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