



## Jacobo David Mora Mendoza

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

**País de residencia:** México

**Nacionalidad:** México

**Idiomas:** Español

0.0



Comentarios (0)

### 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 Rendimiento, 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 empaten 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 cual 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\\_s6TIIM](https://youtu.be/0TsX_s6TIIM)

[Perfil en Mentas a la Carta](#)

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