



El Valor de los Contenidos

Congreso Nacional Marketing y Ventas

Una iniciativa de:
interbarnetwork

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

Madrid, martes 19 de octubre 2010

Centro de Convenciones Norte de IFEMA



Patrocinadores Globales



Portal Oficial



Diario Oficial



Colaboradores Técnicos



Patrocinadores Congreso Nacional de Marketing y Ventas





El Valor de los Contenidos

Madrid, 19 de octubre de 2010

Acto de Apertura

8.30-8.45 Recepción de Asistentes

Bienvenida

D. Miguel Ángel Robles. Presidente Comité Organizador.
Manager Forum. Director General. **Interban Network**

8.45-9.00 Representantes Patrocinadores Globales

D. Jorge Negrete. Director de Marketing de Microsoft Dynamics.
Microsoft

D. José María Sabadell. Chief Operating Officer. **SAP Iberia**

9.00-9.30 Conferencia Inaugural

Cinco Claves para la Mejora Empresarial

D. Javier Fernández Aguado. Socio Director. **MindValue.**
Catedrático. Miembro. **TopTen Management Spain y Lid Conferenciantes**

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

9.30-9.50 Conferencia de Apertura y Moderador del Congreso

Claves para innovar en marketing y ventas

D. Fernando Rivero. Socio. Director de Marketing.
Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas.
Consejero. **Asociación de Marketing de España**

9.50-10.15 Economía digital: ¿estáis conectados?

D. José Luis Zimmerman. Director General. **Adigital (Asociación Española de la Economía Digital)**

10.15-10.30 Caso de éxito: Atento

Gestión de recobros con CRM en la Nube

Dña. Virtudes Tomás. Responsable del Proyecto. **Atento España**
D. Rafael Martínez. Responsable Ingeniería. **Atento España**

10.30-10.55 Social Media en la empresa: Oportunidades y ROI

- Concepto: ¿estamos ante una revolución?
- Impacto en el consumidor
- Casos prácticos

D. Gustavo Entrala. Director General. **101**

10.55-11.25 Pausa Café

11.25-11.40 Entrevista: La Optimización de los Ciclos Comerciales

D. Iván Martínez. Jefe de producto de Microsoft Dynamics CRM.
Microsoft

11.40-12.15 Panel de expertos: Herramientas que nos ayuden a conocer, conectar y colaborar con nuestras audiencias para reescribir el marketing

Moderador:

D. Ángel Escribano Gamir. Director de Marketing y Ventas.
Interban Network

Ponentes:

Dña. Blanca Benito Padilla. Responsable de Soluciones de Incentivos y Reconocimiento. **Sodexo Soluciones de Motivación**

D. Conrado Martínez. Director de Marketing. **Informa D&B**

D. Miguel Angel Ruiz Calle. Director. **axesor marketing intelligence**

D. Gerardo Raído. eServices Manager. **Schober PDM Iberia**

D. Javier Garagorri. CRM Solution Specialist. **Qurius Spain**
Dña. Almudena Cruz. Directora de Comunicación. **Sage España**

12.15-12.30 Caso de éxito: Reale Seguros

"Gestión de Campañas en Reale Seguros" Potenciando la interacción con los clientes y la productividad de los mediadores

D. Pedro Segura Hernández. Responsable de Organización.
Reale Seguros



12.30-12.45 Caso de éxito: Lead Solution

"La optimización de los procesos comerciales y de marketing para captación de nuevas cuentas en LEAD SOLUTION"

D. **Carlos Gonzalez**. Director de Operaciones. **Lead Solution**

12.45-13.00 Cómo mejorar la gestión de marketing y ventas

D. **Ernesto Schmitz**. Experto en Soluciones CRM. Departamento de Soluciones y Desarrollo de Negocio. **SAP España**

13.00-13.25 Cómo crear una propuesta de valor única

D. **Juan Mateo**. Presidente y Fundador. **Escuela Superior de Negociación de La Salle International Graduate School**

13.25-13.40 Caso de éxito: Venca

Cómo las herramientas y modelos de inteligencia de clientes incrementan la eficiencia y el rendimiento de las campañas de marketing directo.

D. **Jaume Olle**. Director de Marketing. **Venca**

13.40-14.00 Del marketing vertical al horizontal

D. **Ángel Riesgo**. Presidente & CEO. **DDB Madrid**

14.00-15.30 Pausa

15.30-15.50 Marketing es relacionarse

- Cómo puedes relacionarte con tus audiencias: de la relación a la venta
- Herramientas para relacionarte

D. **Ángel Escribano Gamir**. Director Marketing y Ventas. **Interban Network**

15.50-16.15 Expectativa del Cliente: Real o Aspiracional

D. **Carlos Ruiz**. Asesor Estratégico en Marketing y Ventas

16.15-16.30 Pausa

16.30-16.55 Marketing mobile como elemento de relación con nuestras audiencias

D. **Juan Antonio Muñoz**. Presidente. **Mobile Marketing Association Spain**

16.55-17.20 Redes Sociales: Los consumidores mandan

- Word of mouth como herramienta de marketing
- Cómo influir sin molestar generando corrientes de opinión

D. **Alejandro Vázquez Guillén**. Director Comercial. **Tuenti**

17.20-17.45 Métricas de Social Analytics

D. **Carlos Navarro**. Technology Account Director. **Havas Digital**

17.45-18.10 La gestión de las Marcas

- La función de la marca en relación con las audiencias
- Cómo puedo crear una marca que conecte con las audiencias

D. **Christopher Smith**. Director. **Brandsmith**. Miembro. **TopTen SMKS**. Miembro. **Lid Conferenciantes**

18.10-18.45 Observatorio de la Blogosfera de Marketing

El Observatorio de la Blogosfera de Marketing es una iniciativa de Tatum y la revista MK Marketing + Ventas. Es un espacio que se encarga de seguir y valorar los mejores blogs en el ámbito del marketing.

Moderado por:

D. **Fernando Rivero**. Socio. Director de Marketing. **Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas**. Consejero. **Asociación de Marketing de España**

Contará con la participación de los mejores bloggers premiados por el Observatorio

Sigue el evento en twitter
#managermktventa

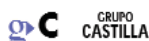


Zona de Exposición 2010:

Manager Expo 2010 es la zona de exposición y networking entre los directivos que asisten de forma paralela a los Congresos de la iniciativa Manager Forum. Los visitantes podrán conocer las soluciones líderes en los diferentes ámbitos empresariales.

Manager Expo 2010 permanecerá abierta, el 19 de octubre, entre las 8.30 y las 18.45 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el único requisito de indentificarse en la recepción.

Expositores 2010



Figuras Especiales:

Patrocinador Catálogo Expositores



Patrocinador Sala



Portal Oficial



Patrocinador Café



Colaboradores Técnicos



Medios Colaboradores





El Valor de los Contenidos

Congreso Nacional de Marketing y Ventas

Reescribiendo el Concepto de Marketing y Ventas

Madrid, martes 19 de octubre de 2010
Centro de Convenciones Norte de IFEMA
28042 Madrid

Una iniciativa de:

interbannetwork