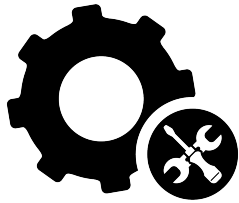


MCM

MARKETING CONSULTING

Coaching Comercial
Incrementamos sus ventas





En Marketing Consulting Mallorca ponemos a su servicio un equipo de profesionales con amplia formación y dilatada experiencia en **marketing, ventas y gestión de equipos**.

Eliminamos obstáculos y optimizamos procesos para que su empresa de una vuelta de tuerca a su rendimiento e incremente ventas o solucione problemas internos.

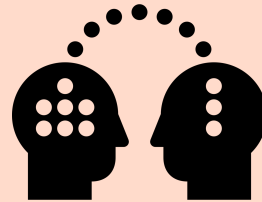


**+ DIRECCIÓN COMERCIAL
+ EXTERNALIZACIÓN DE
FUERZA DE VENTAS**

Nos integramos en su empresa y hacemos juntos que todos los elementos funcionen coordinados, profesionalizando protocolos, recursos y formatos de trabajo.

- + Análisis de ventas
- + Gestión de equipos comerciales
- + Dirección comercial externa
- + Alineación a ventas
- + Externalización de fuerza de ventas
- + Implementación inhouse
- + Mejora de procesos
- + Menos costes sociales

+

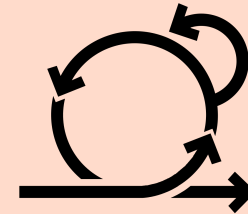


+ FORMACIÓN REAL

Proponemos una formación teórica y práctica en base a situaciones reales.

- + Técnicas de captación
- + Generación de visitas
- + Gestión de la visita
- + Seguimiento de la visita
- + Comportamiento comercial
- + Técnicas de venta
- + Gestión del tiempo
- + Organización
- + Negociación
- + Orientación a objetivos
- + Formación Ejecutiva
- + Posibilidad de subvención a través de Tripartita

+



**+ COACHING COMERCIAL
+ GESTIÓN DE CRISIS**

Buscamos de manera conjunta el alineamiento entre los conocimientos, la motivación y la acción de cada uno de los componentes de la empresa.

- + Mejora de la comunicación
- + Identificación y cambio de funciones
- + Formación adaptada a un mismo mensaje y lenguaje empresarial
- + Roles dentro de la empresa

ELABORAMOS SU PLAN COMERCIAL

Formamos equipos



GESTIONAMOS SU DPTO COMERCIAL

y lo dirigimos

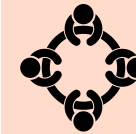


ORIENTAMOS SU EMPRESA

a objetivos



Organización
de Agenda



Planificación
de Reuniones



Mejora e
Implantación
de Protocolos



Aplicación e
Interpretación
de Gráficos



Desarrollo de
Habilidades



Formación
Comercial
(Facilitar Procesos de
Selección)



DÓNDE ESTAMOS

- + Monotonía
- + Frustración
- + Costumbres
- + Vicios adquiridos
- + Derechos heredados
- + Falta de compromiso
- + No comunicación
- + Miedos

ZONA DE CAMBIOS

- + Nuevas tareas
- + Nuevas actitudes
- + Nuevos métodos
- + Objetivo común
- + Plan comercial único
- + Establecer protocolos
- + Recuperación de ilusiones profesionales y profesionales
- + Formación adaptada al cambio
- + Formación adecuada a cada departamento

RESULTADOS

Contratándonos durante un tiempo:

- + Coordinación interna
- + Cambiar tu empresa
- + Adaptarte al futuro
- + Reorganización del talento
- + Mejorar tu empresa y/o ambiente y aprender a cambiarla día a día



JUANJO AMENGUAL

DIRECCIÓN COMERCIAL B2B +
ESTRATEGIA DE VENTAS

Como director de **marketing y ventas del Real Mallorca** me he especializado en sports marketing. Especialista en publicidad, marketing de canal y **gestión de equipos** de alto rendimiento. Hablo inglés y alemán. He estudiado derecho e **Investigación y técnicas de mercado**. Experto universitario en **marketing online** y social media.

He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional y he sido **responsable comercial** en dos multinacionales de Telecomunicaciones y sanidad, **Telefonica Movistar España y Sanitas**.

Especialista en ventas y márketing. Selección, formación y control de fuerza de ventas. Especialista en crm y fidelización de clientes. Elaboración y control de plan de marketing. Creación de campañas de promoción , captación y fidelización de clientes. Especialista en ventas **B2B** y marketing de canal.



JOSE ALMANSA

DIRECCIÓN Y COACHING
COMERCIAL + VENTAS B2B

Formado en multinacionales como **Sanitas** o **Telefónica móviles España**, he sido responsable de canales de ventas directos e indirectos. He **desarrollado el canal de ventas** en Cataluña, Murcia, Alicante y Baleares de DAVATEL, distribuidor mayorista de Bosch y Movistar. Mi trabajo consistía en **crear, formar y dirigir equipos de venta a empresas B2B** y a consumidor en las zonas que gestionaba, llegando a dirigir una red de 25 agentes comerciales en diversas partes de España. He formado e implementado la **gestión comercial con CRM** a través de la plataforma en cloud **SALESFORCE**. Así mismo he sido responsable de captación, gestión y fidelización de grandes cuentas. También he sido **responsable de canal mediado**, potenciando y gestionando acuerdos estratégicos con partners como BBVA, Zurich, El corte Inglés, Lloyds Bank.. Soy **especialista en seleccionar, formar y enfocar a resultados por objetivos a equipos comerciales y en planificación comercial**.



RAMÓN CÓZAR

ESPECIALISTA EN VENTAS +
DIRECCIÓN COMERCIAL

Dimplomado en **Comunicación y Relaciones Públicas**, toda mi vida laboral está relacionada con las ventas, ya sea de comercial como en dirección comercial, en la cual tengo más de 10 años de experiencia.

Experto en dirección comercial, formación y coaching de ventas, habiendo trabajado en el mayor distribuidor de telefonía de Baleares como director comercial. director de la oficina comercial de Catalana Occidente en Manacor, también he sido visitador médico, por lo que conozco bien la venta directa e indirecta. Soy una **persona enfocada a las ventas, y a la gestión humana** de las mismas, gran profesional y muy preparado, capaz en la labor de formar a grandes comerciales.

Especializado en venta de servicios, muy enfocado a objetivos y resultados.

MCM

MARKETING CONSULTING

www.mcm.cm | info@mcm.cm

871 55 22 55

Plaza Fortí 3 | Escalera B | Entresuelo

Palma de Mallorca

www.venderdiferente.es