



5 Congreso Internacional de Marketing y Ventas

4 y 5 de octubre de 2022 | Valencia

#CongresoAPDmkt



NEW RULES: LAS REGLAS HAN CAMBIADO

Claves para entender el Marketing que viene

NEW RULES: LAS REGLAS HAN CAMBIADO

Claves para entender el Marketing que viene

PATROCINADORES



COLABORADORES



0.2 0.4 0.6 0.8 1.0



NEW RULES: LAS REGLAS HAN CAMBIADO

Claves para entender el Marketing que viene

Para entender la profundidad del cambio

La incertidumbre y la elevada velocidad de cambio que gestionan las empresas es algo a lo que nos habíamos acostumbrado.

Sin embargo, la post-pandemia nos ha enseñado una nueva variable: la profundidad de los cambios. Muchos de ellos ya se han afianzado por lo que urge entender el contexto si no quieres quedarte fuera.

El contexto ha cambiado. El impacto de la incertidumbre en el Marketing y las Ventas.

La privacidad ha cambiado. Cómo aprovechar las oportunidades de los nuevos entornos normativos.

Las prioridades han cambiado. Una reflexión sobre la transformación de la personalización en las estrategias de marca, de la mano del mayor representante de la "personotecnia", Javier G. Recuenco (Singular Solving).

Los hábitos de consumo han cambiado. Un análisis de los expertos para que puedas seguir entendiendo a tus clientes.

Las estrategias han cambiado. Radiografía de un caso de éxito, de la mano de Carolina Castillo, CMO en Microsoft.

El B2b ha cambiado. El impacto del Account Based Marketing en las estrategias modernas, a través de una conversación entre Javier Consuegra (Salses Hackers) y Alberto del Sol (Vodafone Business).

El talento ha cambiado. Nuevas necesidades y dónde satisfacerlas.



Alberto del Sol
Director de Marketing e
Innovación de
Vodafone Business

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado e Ingeniero de Telecomunicaciones con un Master en Comunicaciones Móviles por la Universidad Politécnica de Madrid. Desde hace más de 20 años ha desempeñado cargos de responsabilidad ligados al desarrollo y evolución de las comunicaciones en organizaciones como Telefónica, France Telecom y Vodafone, donde ha desarrollado una amplia trayectoria profesional tanto en España como en el Grupo Vodafone en las áreas de Tecnología, Estrategia y actualmente en la Unidad de Negocio impulsando la transformación de empresas y organizaciones; también ha estado vinculado durante varios años a la Universidad Carlos III de Madrid como profesor asociado en el área de Marketing.



Ángel Piña
Global CCO / CMO
GRUPO EMPERADOR

Ha desarrollado su experiencia profesional durante 25 años en los sectores de lujo, belleza y FMCG, habiendo trabajado en posiciones regionales y globales de Dirección Comercial y Marketing en multinacionales como Estee Lauder, La Prairie Group, ghd y Diageo. Actualmente y desde hace 6 años es el global CCO / CMO de Grupo Emperador Spain, perteneciente al grupo asiático Emperador Inc, líder mundial en la producción de Brandy y Sherry y quinto elaborador mundial de Whisky



CATALINA ROA
Directora de Marketing
HP en España y Portugal

Cuenta con más de 16 años de experiencia en marketing de TI. Antes de su incorporación a HP, Catalina fue Directora de Marketing y Comunicación de DXC Technology en España y Portugal y ocupó la dirección de Marketing de Servicios en empresas como EDS, HP y HPE. Con una amplia experiencia en el mundo de los servicios tecnológicos a lo largo de su carrera profesional ha sido responsable de ejecutar campañas integradas enfocadas a las Transformación Digital de las empresas.

Es licenciada en Marketing y Comunicaciones y cuenta con especialización en Social Media Marketing y S-Commerce en IE Business School, Madrid.



Javier Consuegra,
CEO
SalesHackers

Lanzó su compañía tras darse cuenta de la necesidad que tienen muchas empresas de mejorar sus procesos de ventas para que sus equipos comerciales trabajen más coordinados, sean más eficientes y más felices.

Ha trabajado para grandes empresas como Inditex, Grupo Planeta, Cortefiel, BBVA, Banco Santander, ING, Mapfre, Vodafone, Real Madrid y también con pequeñas startups que quieren abrirse hueco dotando a sus equipos de las mejores herramientas de ventas.



José Luis Lanuza Quílez
CEO
KERABEN

Es Licenciado en Ciencias Económicas (Rama Empresariales) por la Universidad de Zaragoza. MBA por el IESE

Ha trabajado como Product Management en Henkel Iberica S.A. y ha pasado por las posiciones de Comercial de Exportación, Dirección Comercial y de Marketing, Dirección General Comercial hasta llegar a la posición de CEO en el Grupo.

También ostenta los cargos de Presidente de Grupo Cerámicas Saloni, Head of the Ceramic Tile Division of Victoria PLC, Vicepresidente de la Asociación Europea de fabricantes de azulejos y baldosas cerámicas (CET), Presidente de la Federación de fabricantes de azulejos y baldosas de todo el mundo (World Ceramic Tile Forum), Miembro de la Junta Rectora de Cerame-Unie, Federación Europea de fabricantes de productos cerámicos (Tejas, ladrillo, sanitario, refractario, cerámica especial, azulejos y baldosas, etc...). Miembro de la Junta Rectora de ASCER

HORARIO

apd

2022
C
CONGRESOS

5
Mk
MARKETING

5
Vs
VENTAS

HAZ CLIC EN EL BLOQUE HORARIO QUE TE INTERESE PARA IR DIRECTAMENTE AL CONTENIDO



M	DÍA 1-TARDE MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022
PLENARIO	
09:00h	
09:05h	
09:35h	
10:05h	
10:35h	
11:05h	
11:35h	
12:05h	
12:35h	
16:00h	
APERTURA	
16:10h	LAS IDEAS HAN CAMBIADO. CLAVES PARA ENTENDER EL MARKETING QUE VIENE.
16:40h	EL CONTEXTO HA CAMBIADO. IMPACTO DE LA INCERTIDUMBRE EN LAS VENTAS & EL MARKETING.
17:00h	EL ENFOQUE HA CAMBIADO. ¿BACK TO BASICS? UNA VUELTA DE TUERCA A LA ESTRATEGIA DIGITAL.
17:30h	LA MENTALIDAD HA CAMBIADO. CEOS HABLANDO DE MARKETING.
18:00h	AFTERWORK

X	DÍA 2-MAÑANA MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022
PLENARIO	
09:30h	LAS MARCAS HAN CAMBIADO. CUANDO LAS NUEVAS TENDENCIAS PASAN A SER PARTE DEL PRESENTE.
10:15h	LAS PRIORIDADES HAN CAMBIADO. DESCUBRE LA PERSONOTECNIA.
11:00h	PONENCIA IMPACTO / PODCASTING EN DIRECTO
11:30h	PAUSA CAFÉ
11:50h	LAS ESTRATEGIAS HAN CAMBIADO: CASO DE ÉXITO
12:20h	LA PRIVACIDAD HA CAMBIADO. CÓMO APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES DE LOS NUEVOS ENTORNOS NORMATIVOS (RGPD)
13:15h	LA DIVISIÓN DEL TRABAJO HA CAMBIADO. DEFINIENDO LA NUEVA RELACION ENTRE MARKETING Y VENTAS.
14:00h	EL B2B HA CAMBIADO. EL IMPACTO DEL ACCOUNT BASED MARKETING (ABM) .
14:00h	ALMUERZO
16:30h	
16:40h	
17:05h	
17:30h	
17:55h	
18:20h	
19:15h	

X	DÍA 2-TARDE MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022
PLENARIO	
09:00h	
09:35h	
10:05h	
10:35h	
11:05h	
11:35h	
12:05h	
12:35h	
16:00h	
16:30h	LOS HÁBITOS DE CONSUMO HAN CAMBIADO. ANÁLISIS EXPERTO PARA ENTENDER A TUS CLIENTES.
16:30h	LA VENTA HA CAMBIADO: NUEVAS RUTAS PARA LLEGAR AL CLIENTE FINAL.
17:00h	EL TALENTO HA CAMBIADO. NUEVAS NECESIDADES Y DÓNDE SATISFACERLAS.
17:30h	LAS MARCAS HAN CAMBIADO II. HACIA UN MARKETING SOSTENIBLE Y RESPONSABLE
18:00h	LOS INTERFACES HAN CAMBIADO. LLEGA EL METAVERSO: ¿HYPE O REALIDAD?
18:30h	FIN DE CONGRESO





Conductor del congreso

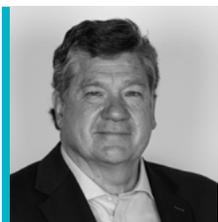
Javier Luxor

Mentalista

Más de 10 años dirigiendo equipos de ventas y marketing en empresas multinacionales del sector industrial. Orientado al mundo empresarial y actualmente uno de los más reconocidos mentalistas corporativos del mundo. De estilo moderno y totalmente innovador para llevar a la audiencia a pensar de forma crítica sobre los retos profesionales a su alrededor. Su objetivo y con ello su definición de éxito profesional, es: "Influir positivamente en las demás personas".

16:00 h

MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022



Íñigo Parra

Presidente

STADLER

División España

Presidente Levante

APD

Apertura

Licenciado en Ingeniería Industrial y Master IESE. Inició su carrera profesional en la empresa ALCATEL-CITESA, donde alcanzó la Dirección del Servicio de Atención al Cliente en la empresa ALCATEL-IBERTEL. Posteriormente, fue director de la división de comunicaciones de PHILIPS. En 1997 ocupó el puesto de Director General de Alstom Transporte S.A. en la factoría de Valencia y a continuación desempeñó el puesto de Vice-Presidente de Locomotoras a nivel mundial para Alstom Transporte. En el 2005 y hasta el Diciembre 2015 desarrolló el cargo de Presidente y Consejero Delegado de Vossloh España S.A.

16:10 h

MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022

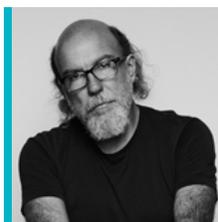
Las ideas han cambiado. Claves para entender el marketing que viene.

Analizamos, de la mano de los mejores expertos, los cambios que han provocado las nuevas tecnologías en la creatividad y las estrategias de marketing y publicidad.



Marc Ros
CEO
AFTER

Estudió Ciencias Económicas, es PADE por el IESE, y es socio fundador junto a Risto Mejide de After, fundador de la aceleradora de startups Conector, una de las principales del país con más de 300 startups tecnológicas impulsadas, entre las cuales destaca Glovo, entre otras. Marc Ros fue el primer español que formó parte del primer jurado de Branded Content del Festival de Cannes (2012), y ha sido el primer presidente (2015) de la Branded Content Marketing Association en España. También ha sido impulsor del foro Branducers, el foro número uno del sector en Branded Content en España, junto a su socio Risto Mejide.



Toni Segarra
Director Creativo y
Socio Fundador
ALEGRE ROCA

Ha acumulado premios por diferentes agencias: Vinizius, Vizeversa, Casadevall Pedreño SPR, Delvico Bates y SCPF. Es el único español en la lista de las 100 top creative minds de la revista Shots. Fue elegido por una encuesta entre la profesión como el mejor creativo español del siglo XX. Autor de varios libros, incluido en 2016 por Forbes en su lista de las 25 personas más influyentes de España y en 2018: "100 most creative people in business". Elegido académico de honor por La Academia de la Publicidad. En los Premios Nacionales de Creatividad del Club de Creativos acumula el mayor número de premios de la historia del certamen y ha sido reconocido con el c de c de Honor 2019. En 2021 es investido Doctor Honoris Causa por la Universidad de Nebrija.

16:40 h

MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022

El contexto ha cambiado. Impacto de la incertidumbre en las ventas & el marketing.

La inflación y su impacto en la capacidad de gasto de los clientes, la crisis energética, la ruptura de las cadenas de suministro... factores externos que están influyendo de forma drástica en la innovación y en las estrategias de marketing.



Javier Alonso
Marketing &
Commerce Senior
Advisor
SEIDOR

Responsable del área de Marketing & Commerce en SEIDOR. Ingeniero de Telecomunicaciones, máster en Business Innovation y doctor en Economía y Gestión empresarial. Experto en Marketing Digital y especializado en Comercio Electrónico desde 1997. Con amplia experiencia en gestión, ha realizado múltiples proyectos en distintos países y en diversos sectores de actividad.

17:00 h

MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022

El enfoque ha cambiado. ¿back to basics? Una vuelta de tuerca a la estrategia digital.

¿Qué está ocurriendo en el marketing digital? ¿estamos aprovechando las capacidades de las plataformas sociales y la publicidad programática? ¿es rentable que una empresa invierta en tener audiencia? Todo apunta a que vivimos una segunda generación en las estrategias de marketing.



Carmen Pérez Gómez
Líder de Imagen,
Patrocinios y Experiencia
de cliente.
IBERCAJA

A pasionada de la vida, de las personas y del marketing. Mi obsesión es tratar de mejorar todo aquello en lo que puedo influir y seguir aprendiendo cada día. Con una experiencia de más de 20 años en Marketing, desarrolla actualmente sus competencias en Ibercaja como Jefe de Imagen, Patrocinios y Experiencia Cliente. Ha pasado por distintos departamentos dentro de la entidad como Imagen y Ciclo Comercial, Marketing de particulares, planificación comercial, economías domésticas y Campañas y Promoción comercial. Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza, Programa de desarrollo directivo por IESE, Máster Marketing Internacional y Comercio Exterior por CREA, Curso superior Captación y fidelización de clientes por ESIC, Programa de transformación digital por ESIC.



María Gómez Campillo
Socia- directora
MY CONSULTING

Divulgadora, formadora y experta en Marketing y Comunicación. Actualmente, es socia-directora en My Consulting, consultora especializada en Marketing, Comunicación y Estrategia Empresarial. Colabora en diferentes programas de actualidad de Onda Cero y en Aragón Radio y medios de comunicación (TV, Prensa, Revistas) Cuenta con amplia experiencia en puestos directivos en empresas nacionales y multinacionales como Adidas, Aramon, Plaza Imperial o La Oca. Directora del Máster en Marketing y Comunicación Corporativa de la Universidad San Jorge y Esic Business & Marketing School. Formadora de grado, máster y empresa en las áreas de Comunicación, Marketing, Estrategias de Marketing Digital y Habilidades Directivas. Doctora en Economía de las Organizaciones con especialidad en Marketing Digital y licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Zaragoza. Máster de Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO) en ESIC. Máster en Gestión de las Organizaciones (Universidad de Zaragoza).

17:30 h

MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022

La mentalidad ha cambiado. CEOs hablando de Marketing.

La gestión empresarial no puede entenderse sin la aportación del marketing a los nuevos modelos de negocio y la estrategia. Pero ¿ha evolucionado la mentalidad de la Alta Dirección en la misma medida?

Conversación



Ángel Piña
Global CCO / CMO
GRUPO EMPERADOR

Economista y Executive MBA por el Instituto de Empresa y Dibex en el ISDI. Ha desarrollado su experiencia profesional durante 25 años en los sectores de lujo, belleza y FMCG, habiendo trabajado en posiciones regionales y globales de Dirección Comercial y Marketing en multinacionales como Estee Lauder, La Prairie Group, ghd y Diageo. Actualmente y desde hace 6 años es el global CCO / CMO de Grupo Emperador Spain, perteneciente al grupo asiático Emperador Inc, líder mundial en la producción de Brandy y Sherry y quinto elaborador mundial de Whisky



Eulalia Flo
CEO Iberia
COMMVault

CEO Iberia de Commvault, empresa de software de gestión y protección de datos. Cuenta con una dilatada carrera en el sector de las tecnologías de la información con distintos puestos ejecutivos en empresas como Capgemini, Symantec y Dell. También ha sido socia fundadora de una start-up de Marketing Digital y estuvo ligada al mundo emprendedor. Estudió ADE en la Universidad de Barcelona, un postgrado en Ingeniería de Software en la UPC y el programa de Alta Dirección AMP en IE Business School.

18:00 h

MARTES, 4 DE OCTUBRE DE 2022

Afterwork



09:30 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Las marcas han cambiado. Cuando las nuevas tendencias pasan a ser parte del presente.

Cambian los canales, llegan nuevas plataformas, evolucionan los valores, se afianzan nuevos hábitos de consumo... El reto de las marcas es no perder relevancia entre usuarios cada vez más abrumados por estímulos que compiten por su atención. Las nuevas tecnologías permitirán allanar el camino. Si sabes cómo...

MESA REDONDA

Modera:

**Salvador Suárez**Socio y managing
director*Latam GOOD REBELS*

Socio y co-founder en Good Rebels, Consultora de marketing digital, donde trabaja con alta dirección en proyectos de transformación estratégica y tecnológica en más de 21 países de Europa y Latam, además es profesor y director académico en business school como IE e ISDI en España y México. También tiene una actividad relevante como mentor de startups en aceleradoras europeas como Impact Y Tetra, así como inversor en empresas tecnológicas.

Intervienen:

**Fernando de Córdoba***Estratega de contenidos
y marca*

Estratega de contenidos, marcas y narrativa. Es autor del libro "Los secretos de las marcas: una guía de branding para gente que no sabe qué es el branding" y a lo largo de su carrera profesional ha desarrollado proyectos para marcas como Santander, Coca-Cola, ING o Endesa. También es profesor invitado en la Universidad de Alicante, Domestika o KSchool.



Carlos Tatay

VP de marketing

BIMBO IBERIA

Vicepresidente de Marketing e I+D en Grupo Bimbo. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Antonio Nebrija de Madrid. Inició su carrera en el mundo de los derivados financieros y luego ha desempeñado responsabilidades tanto en Marketing como Ventas. Cuenta con una amplia experiencia internacional y ha desempeñado cargos en Norte América y Sud América



Tamara Pirojkova

Directora de Marketing

**FORO DE MARCAS
RENOMBRADAS**

Directora de Marketing del Foro de Marcas Renombradas Españolas, una alianza público-privada, cuyo propósito es fomentar a todos los niveles la importancia estratégica de la marca, la innovación y el diseño e impulsar la internacionalización de la empresa como palanca clave para la mejora de la competitividad de la economía española. Cuenta con más de 20 años de experiencia en marketing, RR.PP. y comunicación, tanto en España como en Rusia. En su etapa anterior estuvo vinculada a los Grupos Perfetti van Melle y Chupa Chups donde ha ocupado los cargos de Area Marketing Manager, Senior Brand Manager, Health Marketing & Communication Manager. Lideró la dirección de Marketing y Ventas en la filial rusa de la empresa Pimapen. Licenciada Cum Laude en Filología Románica por la Universidad Estatal de Moscú. Cursó Full-time MBA por la Fundación Bosch i Gimpera, UB, Barcelona. Ha impartido cursos y conferencias sobre temas de branding, códigos culturales, oportunidades de negocio en Europa del Este, para IED, UAB y UB. Es una ejecutiva innovadora con alto grado de motivación y sentido pragmático.

10:15 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Las prioridades han cambiado. Descubre la personotecnia.

La personalización de los productos, servicios y mensajes es uno de los grandes retos del marketing actual. Conocer las necesidades de los usuarios es clave para mejorar las ventas. Ahora la tecnología es el driver, pero la forma de usarla separa a las marcas exitosas de las irrelevantes.

Ponencia impacto / podcasting en directo



Javier Recuenco
CSO
SINGULAR SOLVING

CSO de Singular Solving y Singular Targeting. Experto en personalización aplicada (Personotecnia). Emprendedor, ha creado cinco startups. Ha sido CTO en Netdecisions y Ecuquality. Ha sido consultor internacional para EY y SchlumbergerSema. Director Académico del Master y Seminario sobre CPS (Complex Problem Solving) en UNIR. Presidente de Mensa España.

11:00 h

PAUSA CAFÉ

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

11:30 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Las estrategias han cambiado: caso de éxito

¿Nunca te has preguntado cómo se construye un caso de éxito? ¿cómo se crea una comunidad? ¿cómo se impacta en las ventas? ¿cómo mejora la satisfacción de tus clientes.

**Carolina Castillo**Directora de operaciones
y marketing**MICROSOFT**

Cuenta con una amplia experiencia en las áreas de Marketing y Operaciones en compañías como L'Oreal, donde fue la máxima responsable de la división de perfumes para España, y Diageo, donde lideró la estrategia de marketing de marcas como J&B y Johnny Walker para España y la región de Europa Occidental.

Anteriormente, trabajó para McKinsey en Estados Unidos, y Procter & Gamble, Ford y Hewlett-Packard en Venezuela. Licenciada en Ingeniería Electrónica por la Universidad Simón Bolívar de Caracas (Venezuela), cuenta con un MBA por la Kellogg Graduate School of Business de la Northwestern University (Illinois, USA).

11:50 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

La privacidad ha cambiado. Cómo aprovechar las oportunidades de los nuevos entornos normativos (RGPD)

La privacidad no es una opción. Los nuevos entornos normativos están cada vez más desarrollados, impulsados por una Europa que quiere ser referencia mundial. Es urgente conocer los límites y las oportunidades que este contexto genera)

MESA REDONDA

Pendiente de confirmar

12:20 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

La división del trabajo ha cambiado. Definiendo la nueva relación entre marketing y ventas.

Las nuevas tecnologías han permitido avanzar mucho en el conocimiento del interés y el comportamiento de los usuarios. Ahora, gracias a la digitalización de los procesos, la información circula entre diferentes departamentos hasta impactar en la venta. Un nuevo enfoque que supone la redefinición de los espacios que comparten marketing y ventas.

MESA REDONDA

Modera:



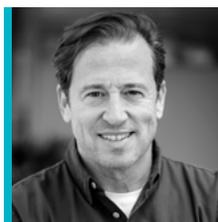
Catalina Roa

Directora de Marketing
HP

Directora de Marketing de HP en España y Portugal, cuenta con más de 16 años de experiencia en marketing de TI. Antes de su incorporación a HP, Catalina fue Directora de Marketing y Comunicación de DXC Technology en España y Portugal y ocupó la dirección de Marketing de Servicios en empresas como EDS, HP y HPE. Con una amplia experiencia en el mundo de los servicios tecnológicos a lo largo de su carrera profesional ha sido responsable de ejecutar campañas integradas enfocadas a las Transformación Digital de las empresas.

Es licenciada en Marketing y Comunicaciones y cuenta con especialización en Social Media Marketing y S-Commerce en IE Business School, Madrid.

Intervienen:



Antonio Yuncal

Executive Director
Marketing &
Comunicación
Savills España

Director de Marketing y Comunicación y miembro del Comité de Dirección de Savills España. Profesor, Tutor y Jurado, de "Marketing" "Marketing Digital" y de otras materias como "Disrupción" en diversas escuelas de negocios: Universidad Europea, Universidad de Salamanca y el Instituto de Empresa, además de en diversos Bootcamps. Asesor en Marketing y Estrategia para diversas compañías multinacionales, además de ser asesor personal de Presidentes y CEOs. Inversor y socio de CUICK, startup catalana (Gerona) de productos de alimentación de quinta gama. Anteriormente a Savills España he sido: Director de Marketing y Comunicación en Randstad España. Director de Comunicación en Nike para 6 países (España, Portugal, Grecia, Croacia, Chipre e Israel). Director de Marketing Operativo en PepsiCo Bebidas España. Planner en Havas, OMD y Carat.



Sergio Elizalde

CEO
ACORA

Cuenta con una dilatada experiencia, de más de 25 años, en empresas líderes principalmente de la industria de alimentación y bebidas. Ha desempeñado distintas responsabilidades en las áreas de marketing y comercial en PepsiCo Foods, donde empezó su carrera, Sara Lee, Reckitt Benckiser con responsabilidad en sus oficinas centrales en Reino Unido y el Grupo Puig. En 2010 se incorporó al grupo suizo Hero como Director General de Europa Sur. Desde 2018 asumió la dirección, como Chief Commercial Officer, de los mercados del Grupo Nueva Pescanova, presente en más de 80 países, así como de las áreas de Marketing, I+D y Categorías. Elizalde además ha sido miembro del Consejo y Vicepresidente de Política Alimentaria, Nutrición y Salud de la FIAB (Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas) y Presidente de AME (agrupación de 25 empresas líderes de alimentación y bebidas en España).

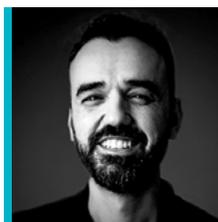
13:15 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

El b2b ha cambiado. El impacto del account based marketing (abm) .

El account based marketing ha entrado de lleno en las estrategias de b2b modernas. Tiene especial recorrido cuando lo que se requiere es estimular la demanda de un universo de usuarios muy acotado. El abm supone un cambio profundo en la manera de trabajar ya que incluye sincronizar dinámicas como la personalización, la automatización de procesos y el contacto directo entre personas.

Conversación



Javier Consuegra
CEO
SALES HACKERS

Lanzó su compañía tras darse cuenta de la necesidad que tienen muchas empresas de mejorar sus procesos de ventas para que sus equipos comerciales trabajen más coordinados, sean más eficientes y más felices.

Ha trabajado para grandes empresas como Inditex, Grupo Planeta, Cortefiel, BBVA, Banco Santander, ING, Mapfre, Vodafone, Real Madrid y también con pequeñas startups que quieren abrirse hueco dotando a sus equipos de las mejores herramientas de ventas.



Alberto del Sol
Director de marketing
e innovación
**VODAFONE
BUSINESS**

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado e Ingeniero de Telecomunicaciones con un Master en Comunicaciones Móviles por la Universidad Politécnica de Madrid. Desde hace más de 20 años ha desempeñado cargos de responsabilidad ligados al desarrollo y evolución de las comunicaciones en organizaciones como Telefónica, France Telecom y Vodafone, donde ha desarrollado una amplia trayectoria profesional tanto en España como en el Grupo Vodafone en las áreas de Tecnología, Estrategia y actualmente en la Unidad de Negocio impulsando la transformación de empresas y organizaciones; también ha estado vinculado durante varios años a la Universidad Carlos III de Madrid como profesor asociado en el área de Marketing.

14:00 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Almuerzo

16:00 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Los hábitos de consumo han cambiado. Análisis experto para entender a tus clientes.

Existen fenómenos que son capaces de cambiar por sí mismos los hábitos de consumo de las sociedades. La pandemia afianzó el canal digital. Y coyunturas económicas como la actual, pueden derivar en cambios drásticos en los patrones de comportamiento de los consumidores.

MESA REDONDA

Modera:



Jordi Aymerich Martínez
Socio Responsable de
Investigación estratégica
**HAMILTON GLOBAL
INTELLIGENCE**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales - Universitat de Barcelona. Licenciado en Investigación de Mercados -UB. Diplomado en Gestión Internacional - University of Portsmouth. Diplomado en Ciencias Empresariales - UB. Actualmente es profesor titular en la Facultad de Economía y Empresa de la Universitat de Barcelona. Su tesis se basó en "Ingeniería de posicionamiento para predecir el reposicionamiento de las marcas en entornos competitivos". Es miembro del grupo de investigación "Decision making in marketing" (galardonado por sus publicaciones de investigación científica). Con más de 20 años de experiencia en el campo de la investigación de mercados tanto a nivel nacional como internacional. Especialista en el campo de la estrategia e investigación de mercados, destacando su capacidad de generar discurso analítico y estrategia en términos de segmentación estratégica, imagen y posicionamiento, estrategia de precios e innovación para el crecimiento. Sobre todo en Europa, Sudamérica y actualmente especializado en países emergentes de África. Ha llevado a cabo numerosos proyectos para algunas marcas como Nissan, GB Foods, Unilever, Bimbo, Novartis, Tigo, Sanofi, Nedgia, Bayer, Movistar, CaixaBank, DeutscheBank, etc.

Intervienen:



Marta Iranzo
Presidenta
**CLUB DE MARKETING
MEDITERRÁNEO**

Licenciatura en Ciencias de la Información en la Especialidad en Publicidad y Relaciones públicas. Ha trabajado en Global Game Europe donde dirigiendo, junto al CEO, la comunicación de la franquicia en España y Portugal. En 2003 crea su propia empresa y con ella ha dirigido el marketing y la comunicación de grandes empresas en España y a nivel internacional. NEXIA trabaja actualmente en 4 continentes. Profesora de marketing y comunicación en Máster en Medicina Cosmética y en el Máster en Ginecología Cosmética de la Universidad de Barcelona. Profesora en Máster en Gestión de empresas sanitarias de la Universidad Pontificia de Salamanca. Desde 2019, formadora en habilidades de comunicación en empresas por toda en España.

16:30 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

La venta ha cambiado: nuevas rutas para llegar al cliente final.

La “última milla” de las estrategias de marketing es la de mayor valor. Pero no siempre recibe la atención que merece. En este bloque analizaremos las mejores formas de llegar al cliente y atacaremos los sesgos que impiden mejorar resultados.



Javier Moreno
Director
Deker

A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas del ámbito de la distribución comercial, la consultoría, la investigación de mercados y la compra-venta internacional. Durante los últimos 20 años ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 60.000 profesionales y directivos en el área de ventas, habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de instituciones, agencias gubernamentales, universidades, cámaras de comercio, empresas e instituciones de primer nivel tanto a nacional, como internacional.

17:00 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

El talento ha cambiado. Nuevas necesidades y dónde satisfacerlas.

Plantillas orientadas al growth hacking, analistas de datos, equipos de ventas capacitados para vender productos y servicios complejos... las necesidades de las compañías han evolucionado y las organizaciones deben reaccionar.

MESA REDONDA

Modera:



Luca Barca
Director de Marketing
ADECCO

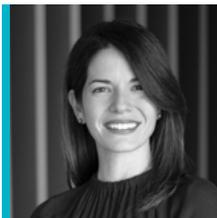
Licenciado en Economía por la Universidad "Luigi Bocconi" de Milán, máster en Marketing Management por la Facultad de Economía de la Universidad de Turín. Más de 20 años de experiencia en el sector del Marketing, ha colaborado con importantes proyectos con grandes multinacionales como el grupo Fiat-Chrysler donde fue nombrado Director de Marketing de Alfa Romeo y Jeep España y posteriormente Director de Marketing de Fiat y Abarth para España

Intervienen:



Daniel Suárez
Fundador y CEO
ZAPPIENS

Economista con un MBA y está doctorándose en economía del conocimiento. Como profesor, ha impartido clases de emprendimiento, prototipado y Learning Analytics en la Universidad de Oviedo, IE y Universidad de Mondragón. Fundador y CEO de Zapiens.ai y cofundador de Bendita Llave, Better Place, Xteach, Somiedo.eco y Social MBA. Como investigador, está centrado en el cambio del modelo de evaluación.



Rosalén Ramos
Senior Account director
LINKEDIN

Ha estado trabajando con grandes clientes de LinkedIn durante los pasados 8 años, anteriormente en Londres y ahora en Madrid. Originaria de Puerto Rico, se mudó a Londres después de completar su MBA en IE Business School y ha pasado los últimos 12 años desarrollando su carrera en organizaciones de Tecnología y SaaS, tanto en Londres como en Madrid. En su rol actual, asesora a algunas de las mayores organizaciones españolas en el uso de LinkedIn para sus estrategias de RRHH y Talento. Rosalen es portavoz oficial de LinkedIn y habla sobre la evolución del talento y la importancia de la marca personal.



Rafael Monjo Sacristán
Director comercial y
marketing
*UNIVERSIDAD SAN
PABLO CEU*

Director comercial y de marketing de CEU San Pablo, cuenta con más 20 años de experiencia en el sector educativo, tanto en gestión de talento, como en marketing y dirección institucional. Ha sido director general de la Universidad Francisco de Vitoria, de marketing y desarrollo de los Colegios RC, director de la Escuela de Liderazgo Universitario Banco Santander – UFV, y consultor de equipos comerciales en instituciones educativas de Europa, Asia y América. Es licenciado en Derecho, Máster en Humanidades y Bioética.

17:30 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Las marcas han cambiado II. Hacia un marketing sostenible y responsable

Las preferencias de los clientes han elevado su nivel de exigencia. Penalizamos la falta de ética y de compromiso con el entorno. Pero ¿cómo deben gestionar las marcas esta nueva realidad?

MESA REDONDA

Modera:



Fernando Ibáñez

Presidente

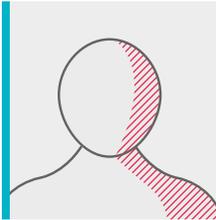
Presidente del Club de Empresas Responsables y Sostenibles de la Comunitat Valenciana

Director General del grupo ÉTICA, Empresa de Asesoramiento Financiero fundada en 2003, regulada por la CNMV y pionera en España en asesoramiento financiero independiente y sostenible.

También es miembro del Consejo Valenciano de Responsabilidad Social de la GVA y ostenta otros cargos de responsabilidad en empresas y entidades a nivel nacional. Además, es Presidente de la Asociación Española de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI) desde 2019.

Es graduado en Dirección y Creación de Empresas por la Universidad Europea de Madrid (UEM), cuenta con el máster en Sostenibilidad Empresarial y RSC por la UEM, además de postgrados en el sector financiero.

Intervienen:



Sandra Farreró

VP marketing & brand experience, emea & Cuba
IBEROSTAR



Beatriz Durá Llobell
Directora Marketing
Corporativo
HINOJOSA

Licenciada en Bellas Artes por la Universidad Politécnica de Valencia y Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Su trayectoria profesional ha estado siempre muy ligada a la reputación, las marcas y la comunicación de empresas industriales. Más de 20 años desarrollando e implementado estrategias de marketing y comunicación B2B. En 2005 se suma a Hinojosa como Directora de Marketing Corporativo. Actualmente lidera la comunicación, el branding y la gestión de la reputación de la compañía.



Manuel Sánchez
Director digital
KREAB ESPAÑA

Licenciado en Publicidad y RRPP por la Universidad San Pablo CEU de Madrid, ha trabajado desde 2010 en el ámbito de la comunicación digital, una carrera que ha desarrollado en agencias internacionales de PR como Weber Shandwick casi como en otras compañías y agencias digitales en España y Reino Unido. Cuenta con amplia experiencia trabajando en entornos digitales con marcas dentro del ámbito de la comunicación corporativa, con especialización en el ámbito de la reputación online y de las redes sociales. Además, cuenta con experiencia en el ámbito de la educación, habiendo impartido clases y cursos en instituciones como Universidad Camilo José Cela, Instituto Europeo de Posgrado, Birmingham City University, Walsall College.

18:00 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Los interfaces han cambiado. Llega el metaverso: ¿hype o realidad?

El metaverso ya mueve inversiones millonarias, antes incluso de que conozcamos su verdadero recorrido, por eso, es urgente resolverlas.

18:30 h

MIÉRCOLES, 5 DE OCTUBRE DE 2022

Fin de congreso

Fecha: 4 Y 5 de octubre de 2022

Lugar: Palacio de Congreso de Valencia

Avda. Cortes Valencianas, 60, 46015 Valencia.

Horario:

4 de octubre:

Plenario: 16.00h a 18:20h (Auditorio)

5 de octubre:

Plenario: de 9:30h. a 13:45h. - 16:00h a 18:30h. (Auditorio)

Almuerzo: 14:00h. a 16.00h. (Sala multiusos)

Afterwork: 18:30h.

Cuotas de inscripción al Congreso:

- * Los Socios Protectores y los Socios Globales de APD podrán disponer de 10 plazas en presencial y cuantas plazas precisen de manera gratuita en (online) con acceso a todas las conferencias.
- * Los Socios Individuales de APD podrán acceder (el Socio Individual, no delegable) a las conferencias de manera gratuita tanto en presencial como en online.
- * Precio Almuerzo para Socios de APD: 50€ por persona (IVA incluido).
- * Ser socio tiene importantes ventajas, si le interesa asociarse y poder participar de manera gratuita, mándenos un email a adhesionapd@apd.es y le ampliaremos la información sobre la membresía a Apd.

Inscripciones al Congreso: www.apd.es

Secretaría de organización Socios

Tfno.: 96 333 23 93

Email: inscripcioneslevante@apd.es

Inscripciones: www.apd.es