

DESAYUNO DE TRABAJO

¿CÓMO TIENES LA RED COMERCIAL DE TU EMPRESA?

CONTENIDOS

Son muchas las preguntas alrededor de las ventas que se repiten día a día los gerentes y directores comerciales de las empresas:

- ¿Tengo bien dimensionado el equipo comercial?
- ¿Está bien orientada su actividad?
- ¿Están bien marcados los objetivos?

Para arrojar luz a todas estas dudas, **ACTIVA VENTAS** nos presentará el "ESTUDIO DE GESTIÓN DE DEPARTAMENTOS COMERCIALES". Este estudio se ha realizado a nivel nacional con la participación de 249 directores comerciales, cuyas conclusiones nos presentarán en este desayuno.

"Kam Champion, el perfil más solicitado"

Doroteo González nos hablará de la importancia del **Key Account Manager** en las compañías y como asegurar el éxito en las cuentas clave de las compañías.



DOROTEO GONZÁLEZ

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Valladolid. Desde 1994 hasta la actualidad como Consultor Formador. Director Técnico Programa CEKAM. Docente GESCO. Docente y Tutor PSDV. Actualmente es Chief Knowledge Officer (CKO) Área Gestión Comercial en Industrial Marketing Centre (IMC)

6 **OCTUBRE**
09:30 - 10:30 HORAS
Sala Enactio/ Cámara de Comercio de Castellón

QUIERO ASISTIR

El aforo es limitado