

CLIENTING ¿TE MERECE A TUS CLIENTES? GANANDO SU CABEZA Y SU CORAZÓN

LOGRANDO CLIENTES MÁS VINCULADOS Y MARCAS MÁS PODEROSAS

La gestión de mercados y clientes nunca ha sido tan arriesgada y a la vez tan estratégica. Para ganar en el mercado, los profesionales del área comercial y marketing se han convertido en protagonistas de la ejecución estratégica. La tarea es conseguir que toda la organización esté volcada en vincular clientes, y no solo en vender productos o servicios. Las empresas tienen que dedicar más tiempo a refinar y comunicar el “quiénes somos y porqué hacemos las cosas”.

La tecnología transforma los negocios y apoya el objetivo de crear marcas que resulten atractivas, gestionar la experiencia del cliente a través de los distintos canales y estimular conductas leales. El desafío es el de siempre pero con nuevos medios. Las empresas tienen el deber de hacer que su promesa de marca, la experiencia del cliente y los valores que conforman su cultura sean un todo coherente que se retroalimente de manera positiva.





Carlos Escario

Huete&CO
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid

T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

EMPRENDEDOR · EJECUTIVO GLOBAL · ASESOR Y CONSULTOR DE DIRECCIÓN · SPEAKER · AUTOR · COACH EJECUTIVO

Nuestro Propósito:

- Educar en los negocios
- Inspirar para la acción
- Conectar con la Grandeza



Ex Experiencia

Huete&Co
SOCIO

IESE Business School
PROFESOR ADJUNTO

Universidad Notre Dame
PROFESOR ADJUNTO

Escuela de emprendedores EDEM
PROFESOR ADJUNTO

Universidad CEU-UCH
PROFESOR HONORARIO

Basque Culinary Center
PROFESOR ADJUNTO

UTi Worldwide Inc.
PRESIDENTE GLOBAL, SOLUCIONES INTEGRADAS
PRESIDENTE REGIÓN EMENA
SENIOR VP GLOBAL, ESTRATEGIA
PRESIDENTE REGIÓN EMENA, SOLUCIONES DE CLIENTES
VP REGIÓN EMENA, VENTAS & MARKETING

SLI, S.A.
FUNDADOR & CEO

E Educación

Universidad CEU-UCH
DOCTORANDO EN ESTRATEGIA

Univ. Rey Juan Carlos
MASTER EN MARKETING

IESE Business School
EXECUTIVE MBA

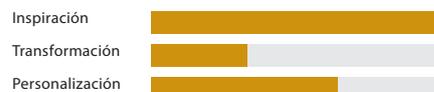
Univ. CEU-San Pablo
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

H Habilidades



S Servicios

Conferencias



Seminario - Taller



Acompañamiento - Asesoramiento



I Intereses

CLIENTES MILENIALES TRANSFORMACIÓN ESTRATEGIA BRANDING MARKETING PROPÓSITO DISRUPCIÓN
 INNOVACIÓN VALOR CONSULTORÍA EJECUCIÓN PERSONAS PROCESOS CULTURA GESTIÓN
 MOTIVACIÓN DESARROLLO PERSONAL EMPRENDEDURISMO PLANIFICACIÓN LIDERAZGO

