

Prof. Nirmalya Kumar BComm, MComm, MBA, Ph.D.

Profesor de Marketing, Director del Centro de Marketing del
London Business School

CSA CELEBRITY SPEAKERS

Prof. Nirmalya Kumar es uno de los pensadores líderes en estrategia y marketing. Su caso de estudio sobre easyJet demuestra su habilidad para interpretar las fuerzas del mercado. Por lo general va por delante del juego, su último trabajo se concentra en cómo las organizaciones deben convertirse en market-driving, ya que la era del "push marketing", ha finalizado. Nirmaly es un académico famoso, entró en la London Business School en el 2004. Es Profesor de Marketing, Director del Centro de Marketing y Co-Director de Aditya V. Birla India Centre en el London Business School.

"El marketing dirigido a los canales de distribución está muerto" - Nirmaly Kumar

En detalle

Nimalya ha trabado con 50 empresas que pertenecen a Fortune 500 (ej. Akzo-Nobel, IBM, Sara Lee) en 45 países diferentes como profesor, asesor, líder en seminarios y conferencista en estrategia, marketing, comercialización, distribución y branding. También ha formado parte de las Juntas de Bata India, BP Ergo y Zensar Technologies y ha tenido más de 100 apariciones públicas en prensa que incluyen BBC, Business Week, CNBC, CNN, Financial Times, International Herald Tribune y Wall Street Journal. Ha escrito libros de negocios, docenas de artículos y es ampliamente citado en revistas.

Qué le ofrece

¿Quieres posicionar el marketing de forma más estratégica dentro de tu empresa? Te demostrará cómo mejorar el marketing concentrando la funcionalidad y el impacto de los resultados finales. Su trabajo más reciente lo posiciona como una guía de información privilegiada para que los líderes de negocios occidentales hagan negocios con empresas y líderes de la India. El cree que en la actualidad el marketing está en crisis y explica porqué. Sus habilidades en la enseñanza han sido reconocidas con la clasificación más alta de la Business Week en su guía de programas MBA.

Cómo presenta

La combinación de su experiencia en los negocios junto con la investigación se traduce en un asesoramiento sólido y pragmático. Kumar aprendió marketing en las rodillas de Philip Kotler y practica lo que predica con energía y entusiasmo.

Temas

- Manufacturación
- Crear el Valor del Cliente
- Relaciones con el Fabricante Minorista
- Publicitar la Marca
- De Dirigir el Mercado al Mercado Dirigido

Idiomas

Presenta en inglés.

¿Quiere saber más?

Llámenos o envienos un e-mail para saber exactamente lo que el puede aportar a su evento.

¿Quiere contratarlo/la?

Simplemente llámenos o envíenos o e-mail. Detalles más abajo.

Publicaciones

2011

India Inside: The Emerging Innovation Challenge to the West

2009

India's Global Powerhouses

2007

Private Label Strategy: How to Meet the Store Brand Challenge

Value Merchants: Demonstrating and Documenting Superior Value in Business Markets

2004

Marketing as Strategy: Understanding the CEO's Agenda for Driving Growth and Innovation