Sergio Zyman

Ex Director de Marketing de Coca-Cola y Autoridad en Marketing Global, de Marca y Estrategia

CSA CELEBRITY SPEAKERS

Sergio Zyman es Gerente y Fundador de Zyman Group y Ex-Director de Marketing de la compañía Coca-Cola. Durante sus más de 30 años de experiencia en marketing, Zyman ha concebido una serie de principios revolucionarios básicos, que transforman la estrategia de marketing, en resultados positivos para los negocios. Sergio defiende una visión científica del proceso basado en el marketing como conductor de las ventas y los beneficios como centro principal del negocio.

"El es real y tangible" - Time Magazine

En detalle

Sergio tiene un MBA Executive por la Universidad de Harvard. Fue nombrado Hombre del Año en 1998 por la UJA. Su historial como experto en marketing incluye a Pepsico y Procter and Gamble, aunque es más conocido por sus poderosas decisiones en Coca-Cola. Fue allí donde reconceptualizó la estrategia de marketing de la compañía e incrementó el volumen anual de 9 billones de cajas a 15 - el periodo de crecimiento más explosivo en la historia de la compañía.

Qué le ofrece

Sergio reta a la audiencia a reconsiderar sus estrategias de marketing y les facilita el marco para comprender más y mejor a los clientes de forma que ayude al crecimiento de la empresa. Explica como la investigación y los resultados orientan las estrategias que juntamente con el marketing pueden acelerar el crecimiento del negocio.

Cómo presenta

Sergio es uno de los ponentes más carismáticos y dinámicos del mundo. Transmite energía a la audiencia con su estilo impredecible y su audacia. No le asusta retar a la audiencia y tomar puntos de vista controvertidos.

Temas

Acelerar los Beneficios Mediante la Renovación antes que con la Innovación.

¿Cómo se Puede Penetrar Significativamente en el Mercado Hispano?

Aceptar el Nuevo Futuro del Marketing para Incrementar los Beneficios

Vende más Conociendo las Necesidades de tus Clientes

Idiomas

Sergio presenta en ingles y español.

¿Quiere saber más?

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

¿Como reservarle?

Simplemente llame, envie un fax o e-mail. Mire detalles a continuación.

Publicaciones

2005

Jump Start your Marketing Brain

2004

Renovate Before You Innovate: Why Doing the New Thing Might Not Be the Right Thing (Renovarse antes que Innovar: Porqué lo Nuevo Podría no Ser lo Mejor)

2003

Enterprise Marketing Management: The New Science of Marketing

2002

The End of Marketing as We Know It (El Fin del Marketing como lo Conocemos)