PERSONALMENTE

Consultor de marketing y ventas.Experto universitario en marketing online y social media marketing. Especialista en B2B , marketing de canal y gestión de equipos de alto rendimiento.
He estudiado derecho e Investigación y técnicas de mercado. He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional (Onda Cero, Cope) y he sido responsable de distribución y comercial en dos multinacionales de Telecomunicaciones, Telefónica móviles España (Movistar) sanidad (Sanitas).He sido durante 5 años director de marketing y ventas del Real Mallorca en primera división.
Fundador y director de Marketing Consulting, MCM, consultora de marketing y ventas y AGN marketing .Creador de la plataforma online www.mirestaurante.es y de www.forovacacional.es . Mi blog de marketing www.marketingproductivo.es , Podcast es www.mallorcapodcast.es , canal en Youtube www.plandeenfoque.com y mi web personal www.juanjoamengual.es
Creador de seminarios y network Innova network y Business de Mallorca (del Diario de Mallorca) entre otros.

Doy formación en el master de marketing digital y socialmedia de la Universitat de les illes Balears, marketing digital para el empresario de España emprende de Cámaras de comercio, entre otros. Doy la parte de marketing y ventas del Postgrado de escuela de hostelería de la Universidad de las Islas Baleares y Postgrado de dirección comercial de Forempresa . En Red. es , Oficina de trasnformación digital del Ministerio de economía.
Soy formador homologado de ADECCO training.
He creado, formado y gestionado con coaching comercial , equipos de ventas y directores durante 13 años en Movistar y Sanitas.

CONTACT DETAILS

jj@juanjoamengual.es
Mobile: +34669325295
www.juanjoamengual.es
www.marketingproductivo.es
www.plandeenfoque.com
www.plandeenfoque.info

JUANJO AMENGUAL

GENERO INGRESOS A LAS EMPRESAS A TRAVÉS DEL MARKETING

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Manager / socio | Marketing consultant

MCM Marketing Consulting | 2012- Actualidad

Consultoría de marketing y ventas.Desarrollamos negocio. Consultores especializados en obtener resultados para empresas.Departamento de marketing ventas externalizado. Realizamos y ejecutamos el plan de marketing y ventas de empresas con el objetivo de obtener resultados y vender más. Nos enfocamos en crear producto, distribución ,partnerships y negocio para nuestros clientes.

Director de marketing y ventas

Real Club Deportivo Mallorca | 2008- 2013

Director de áreas de negocio del club: patrocinios ypublicidad;hospitality;merchandising,ticketing,....Elaboración , ejecución, dirección y control de plande marketing del club.Direccion de ventas.Product manager.

Propietario y director

Foro vacacional | 2016 - Actualidad

Socio fundador y director del principal portal b2b de alquiler vacacional en España.www.forovacacional.es

Director de ventas

Sanitas S.A. | 2006 - 2008

Creación de estructura comercial e implantación CRM en islas Baleares.Responsable de equipo de venta a empresas.Implantación de CRM basado en Sales Force.Responsable de asignación de objetivos, prospección de mercado , motivación, dirección y control del equipo de ventas . Creación campañas marketing y promocionales. Captación y fidelización clientes del sector empresas, Instituciones y grandes colectivos

Responsable de ventas y distribución

Telefónica móviles España / Movistar | 1996-2006

Dirección comercial y de marketing de canal en Islas Baleares.Responsable de creación e implantación de red de distribución de canal indirecto,grandes superficies ,canal de agentes propios y LBM.Responsable de implantación de creación y formación de la red de equipos comerciales de venta a empresa en las islas. Asignación de objetivos de captar, y fidelizar clientes del segmento pyme e instituciones públicas en Islas Baleares.Implantacion y supervisión de C.R.M.Negociación con las empresas de mayor facturación.En el periodo inicial en la compañía, como responsable de canal especialista y venta a empresa, tenía como objetivo captar, formar, controlar y consolidar una red de distribución en Baleares. He negociado, además de con empresas especialistas del ramo, con grandes superficies y con la dirección de cadenas de electrodomésticos (LBM). Así mismo, creé , formé, incentivé y controlé la red comercial de los distribuidores, cerrando con ellos operaciones de captación de nuevos clientes.Gestion de equipos de alto rendimiento.

FORMACIÓN MARKETING

FORMACIÓN EN MARKETING

- Qué es el Marketing en tu proyecto y cómo implantarlo en 15 pasos
- Las ocho leyes y los siete pecados del marketing.
- El marketing en el siglo 21 y los cuatro pilares.
- Análisis de mercado
- Naming.
- El Plan de ruta del proyecto
- La propuesta única de venta.
- Las necesidades del cliente.
- La propuesta de valor.
- El DAFO que te enfocará a tus objetivos reales.
- Producto, Pricing, distribución y Promoción. (
- Pricing Modelos Freemium, premium, de curva, Westendorp.
- Distribución. B2B, B2C, Afiliación y Partnership.
- Objetivos y estrategia a seguir .Cuales son tus grupos de interés, "buyer persona". competencia y diferenciación
- El marketing de contenidos. Dayketing.
- Facebook .Funcionamiento y uso,
- Publicidad en Facebook
- Linkedin, uso y publicidad.
- Instagram.Uso y publicidad.
- Twitter .
- Whatsapp, Messenger. Uso y publicidad
- Google . Pago por click en buscadores.
- SEO Posicionamiento inpage
- Google My business / Google Maps
- Inbound marketing.
- Diseño con Canva
- Landing pages -White papers
- Email Marketing
- Marketing en Podcast.
- Posicionamiento en buscadores por voz
- Youtube marketing ,SEO y publicidad.
- Marketing automático: chatbots...
- Técnicas de venta y negociación

FORMACIÓN VENTAS Y COACHING COMERCIAL

FORMACIÓN EN MARKETING

- Qué es el Marketing en ventas y cómo implantarlo.
- Las ocho leyes y los siete pecados del marketing.
- El Plan de ruta comercial
- La propuesta única de venta.
- El cliente, buyer persona,
- Las necesidades del cliente.
- La propuesta de valor. Diferenciación .Competencia.
- Los objetivos
- Cuadro de mando comercial y la ejecución .
- Gestión del tiempo
- Cómo gestionar tu tiempo y priorizar .
- Google o la agenda como gestor
- Gestión comercial y de equipos.
- Coaching comercial y gestión de equipos
- Prospección, técnicas de venta.
- Las fases de la venta: Apertura.
- El sondeo y la propuesta
- El cierre en la venta.
- La gestión de la queja
- Técnicas de negociación
- Desarrollo del cliente.
- Venta cruzada. Crosselling
- Upselling y Bundling
- Fidelización del cliente
- Linkedin . Funcionamiento y uso.
- Whatsapp, Messenger y teléfono, uso .
- Email Marketing.