

EXECUTIVE LEADERSHIP NIGHTS

Marketing B2B: Estrategia, Datos y Resultados

El **marketing B2B** suele ser uno de los más complejos: ciclos de venta largos, múltiples tomadores de decisión, audiencias especializadas y mercados altamente competitivos. Pero también es uno de los más rentables cuando se domina la **estrategia correcta**.

Este será un espacio diseñado para profesionales que quieren llevar su estrategia B2B al siguiente nivel, **conectar con otros especialistas** y descubrir enfoques prácticos que pueden aplicar de inmediato.

Sponsors

> **<ISDI>**



IOS OFFICES



CUATRO



MÉXICO



SPEAKERS INVITADOS



MADELINE BERNAL

Strategic Partner Account Manager - Aircall

TBA



CHRISTIAN BURGUETE

Strategic Partner Account Manager - Dell Technologies

PANEL B2B Sin Máscaras:
Cómo venderle al humo detrás del cargo



ALEJANDRA ARROYAVÉ

Head of Marketing - Proximity Parks

PANEL B2B Sin Máscaras:
Cómo venderle al humo detrás del cargo



PEDRO ALARCÓN

Head of Brand Strategy - Clip

PANEL B2B Sin Máscaras:
Cómo venderle al humo detrás del cargo



Nair Trejo

Directora de Marketing - Qualcomm

TBA



Jueves 19 de Febrero | 17:00 hrs

Calle Marsella 45, Juárez, Cuauhtémoc,
06600 Ciudad de México, CDMX