



+ CONGRESO
ONLINE

+ AGENDA
ACADÉMICA

REVOLUCIÓN DIGITAL
DE MARKETING Y
VENTAS AUTOMOTRICES

15,16 y 17
setiembre

19:00 a 22:00
horas

Día 1

15 setiembre


7:00 p.m.

Inauguración

7:05 p.m.

Neuromarketing: tendencias de hábitos de consumo


Valdner Papa

Grupo Canopus 

8:30 p.m.

El futuro de los concesionarios

Juan Pasture

Acara 

Día 2

16 setiembre

7:00 p.m.

Bienvenida

7:05 p.m.

Innovación táctica de ventas en la nueva normalidad

Roberto Cañamero

Estudio Cañamero 

8:05 p.m.

Rediseño de la experiencia de clientes


Silvana Restrepo

Azurian Consulting 

9:05 p.m.

Cambios y tendencias del mercado automotor en base a los resultados de encuestas a asesores de ventas

Jomar Rabello

Rg Loyalty 

Día 3

17 setiembre

7:00 p.m.

Bienvenida

7:05 p.m.

Creando equipos de marketing de alto rendimiento



Noé Castro

Latam Autos 

8:30 p.m.

Informe y proyección de ventas de vehículos livianos a nivel mundial y latinoamérica del 2020 al 2021

Guido Vildoza

IHS Markit  

Ponentes

Valdner Papa
Grupo Canopus

Experto en Neuromarketing, Graduado en Administración de Empresas de la Fundación Getulio Vargas en Sao Paulo, Brasil, con especialización en Finanzas del London University, con un MBA de la Florida Cristian University, en Orlando, Florida, EEUU, Profesor Senior del MBA y el PhD de la misma Universidad; Director del Grupo "Canopus", representantes de las marcas Toyota, Honda, BMW y Chery.

Roberto Cañamero
Estudio Cañamero

Experto capacitador de técnica y gerencia de ventas, con más de treinta años de experiencia internacional. Post graduado en Administración, Mercadotecnia y Dirección de Ventas en ESAN. Prolífico escritor de su especialidad, tiene cuatro libros publicados, siendo el último libro "Bull Ventas".

Guido Vildoza
IHS Markit

A cargo del pronóstico de ventas de vehículos livianos automotrices para América para el Grupo Automotriz en IHS Markit. Su responsabilidad principal es monitorear las tendencias de la industria y desarrollar el pronóstico de ventas de vehículos ligeros para el mercado de las Américas. Especialista en ciclos de productos de fabricantes, limitaciones de capacidad de producción, inversiones y estrategias de importación-exportación. Con frecuencia habla en compromisos que examinan el estado actual de la industria automotriz en las Américas y ha sido citado en Bloomberg, Automotive News, Wards y Financial Times. Obtuvo su licenciatura en Economía y una maestría en Economía Internacional de la Universidad de Suffolk, Boston, EEUU, Y realizó estudios de posgrado en Marketing, Negocios y Finanzas en Bentley College, Waltham, Mass., EEUU.

Jomar Rabello
Fundador y CEO
de RG Loyalty

Director Ejecutivo experimentado con una historia demostrada de trabajo en la industria automotriz. Habilidades en Negociación, Planificación de Negocios, Venta Minorista, Ventas y Gestión de Relaciones con Clientes (CRM). Fuerte profesional de desarrollo de negocios con un Diploma enfocado en Marketing y Finanzas - Foro Ejecutivo de Wharton School, Universidad de Pensilvania.

Noé Castro
Director de Marketing
para Latam Autos

Licenciado en Relaciones Comerciales, desarrollador y Programador, egresado del Instituto Politécnico Nacional, su experiencia abarca desde la concepción y desarrollo de productos hasta su lanzamiento al mercado y monetización. Es experto en implementaciones avanzadas de Google Analytics y Google Tag Manager Actualmente ocupa el cargo de Director de Marketing para Latam Autos, empresa líder en el desarrollo de productos digitales para el sector automotriz en América Latina.

Silvana Restrepo
Azurian Consulting

Con vasta experiencia en negocios, es especialista en Neuromarketing y Marketing, tiene educación ejecutiva como Mujer Líder de la Universidad de Whartoon en Pennsylvania y estudios adicionales en Interaction Design Fundación. A lo largo de su carrera, ha liderado iniciativas de marketing y diseño empresarial que han contribuido significativamente al crecimiento de los ingresos, la mejora de la rentabilidad y el alto impacto en el comercio minorista, Telecomunicaciones, Inmobiliaria, productos de consumo masivo y entidades gubernamentales. Líder en inteligencia e innovación empresarial con más de 20 años de trayectoria y una exitosa trayectoria en estrategias corporativas de crecimiento. Experiencia práctica al iniciar, ejecutar y escalar oportunidades de negocio en empresas de diferentes sectores. Líder de proyecto internacional. Teniendo en cuenta los cambios exponenciales del comportamiento del consumidor, es una auténtica creyente de la importancia de recopilar conocimientos desde un punto de vista multidimensional del ámbito del consumo, desde psicología, antropología, sociología, ciencia al enfoque empresarial tradicional.

Juan Pasture
ACARA

Estudió y se formó en una marca de automóviles en donde trabajó durante 40 años ocupando varios puestos como:
Director comercial y técnico en Latino América: Chile, Uruguay y Argentina desde De También integró la filial de Argentina como Director de los Servicios técnicos. Posteriormente fue Director Comercial de la filial de Chile y años después Director comercial de Servicios Técnicos de la filial de España. Desde 1995 hasta la fecha es Asesor Comercial de ACARA. Cuenta con más de 60 años al servicio de la actividad automotriz.