

ESIC CONFERENCIAS

Servicio profesional de conferenciantes especializados en **diversas áreas y temáticas**

Javier Molina Acebo

Máster en Dirección Financiera por ESIC, Diplomado en Investigación de Mercados (Programa CIM) por AEDEMO (Asociación Española de Estudios de Marketing y Opinión), Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la University of Lincolnshire-Humberside y Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.

Actualmente es profesor de ESIC Business & Marketing School, miembro del Comité y del Consejo Asesor de la Escuela de Ventas de ESIC y Socio Director de Gesvelice. Anteriormente desarrollo su carrera profesional como Central Sales Director de BROADNET S.A. (Grupo ACS), Sales Manager de FRANCE TELECOM, Director de Proyectos In Company de ESIC (Executive Education) y como Adjunto a la Dirección de la Red Comercial del BSCH.

Javier Molina es coautor del libro "Plan de Ventas" y "Hoy es Marketing 2008 y 2009" y tiene diversas publicaciones en medios de ámbito nacional relacionados con el mundo de la economía y el management: El Economista, Estrategias de Venta, Expansión, Cinco Días. Es conferenciante habitual del Hoy es Marketing y ha desarrollado cursos de formación, conferencias PRICEWATERHOUSE COOPERS, CAJAMAR, MERCEDES BENZ, ORANGE, BANCO MADRID, SABECO, NUTRECO, TELEFÓNICA, AIR LIQUIDE, AVIS, PEUGEOT, INDRA, ALLIED DOMECQ, PDM, AQUALIA, SEUR, CORREOS, TELEFÓNICA MÓVILES, TELYCO, SIKA, AUNA, ORACLE, TPI, VODAFONE, RENTOKIL INITIAL, PROSEGUR, IECISA (Informática El Corte Inglés), TERRA, VODAFONE, etc...

Topics:

GESTIÓN COMERCIAL

PROCESOS COMERCIALES

VENTAS ESTRATEGICAS

DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES



+ Información y contacto: +91 744 40 40 · executive@esic.es