

PIMEC Vallès Oriental impulsa el III Fòrum de Màrqueting i Vendes de la pime 2018

La jornada sobre comercialització i màrqueting ha comptat amb la participació de la Mónica Mendoza, experta en gestió de vendes

Granollers, 15 de novembre de 2018. El III Fòrum de Màrqueting i Vendes de la pime, impulsat per PIMEC Vallès Oriental, ha reunit una seixantena d'assistents al Casino de Granollers. L'acte, que ha tractat com a temes principals la comercialització i el màrqueting, ha comptat amb la participació del president de PIMEC Vallès Oriental, **Pere Barrios**, i del director de Consultoria Estratègica i Finançament de l'entitat, **Fran de la Torre**, que han presentat i moderat la jornada.

Per la seva banda, l'experta en gestió de vendes **Mónica Mendoza**, que està considerada una de les 5 millors coaches del sector a Espanya i és membre de la Xarxa de PIMEC, ha explicat les claus per concertar visites comercials i saltar-se els filtres.

Durant la trobada, el coordinador de la Xarxa de Consultors de PIMEC, **Josep Castellà**, ha parlat de les tendències de vendes i màrqueting per al 2019, mentre que l'expert en Comunicació Empresarial i membre de la Xarxa de la patronal, **Víctor Bottini**, ha volgut transmetre la importància de la comunicació i ha destacat els seus avantatges. Finalment, la cloenda del III Fòrum de Màrqueting i Vendes de la pime 2018 ha estat a càrrec del director territorial Arco Mediterráneo d'Ibercaja Banco, **Jaime Rebull**.