

J E S U S R I P O L L

Business Trainer, Neuroventas y Marketing Emocional, Emprendedor**Temática:**

#emprendimiento #reinveniciónlaboral #clientes
#productividad #retail #omnicanalidad #negocios
#motivación #valores #neuromarketing #gestión
de equipos #liderazgoejecutivo #negociación

Trayectoria profesional

- ✓ Director General de NaturHouse Iberia, Director de Retail de Bodybell Juteco, Director Comercial, Marketing, Compras y Online en PC City, ...
- ✓ Serial Business Angel (Startups como Hitsbook, Exaccta, KlikIn, Onebone...)
- ✓ Proyectos solidarios de desarrollo en zonas rurales de Etiopía (Nedjo, región de Oromia)

Formación

- ✓ PDG, Programa de Dirección General, IESE Business School
- ✓ Digital Marketing Tthe Power MBA
- ✓ Master en Retail, European Development Program, Henley Management College, Oxford, UK.
- ✓ Máster en Dirección de Ventas y Marketing. IDE-CESEM.
- ✓ Licenciado en CC. Económicas y Empresariales. (Col. Univ. Cardenal Cisneros-UCM)

Jesús Ripoll (Madrid, 1969) es uno de los grandes expertos en Retail de nuestro país. Cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo y la gestión de iniciativas en el ecosistema empresarial, le avalan más de 20 años de experiencia en puestos directivos (Compras, Marketing, Dirección de Retail, Comercial, Operaciones y Dirección General) en entornos nacionales y multinacionales (FMCG y Retail): Eroski, Leroy Merlin, PC City, Grupo Bodybell-Juteco, Douglas, NaturHouse.

Fundador y Director General de Helpers Consulting, especializada en servicios al Retail (generando beneficios extraordinarios a sus clientes, por medio de un modelo a éxito) y cofundador de Helpers Speakers. Además, es profesor y/o mentor en diversas universidades (UNIR, CEU) y escuelas de negocios (IEBS)

Jesús comparte sus experiencias e ideas de Marketing y Management tanto en congresos corporativos como en sesiones de mentoring, consultoría directiva y formaciones in-company (on/off line)

“O enamoras a tus clientes o vendes barato”

El apocalipsis producido por los marketplaces digitales ha cambiado las reglas del juego, los "brick-and-mortar" o tradicionales (con su falta de reacción y competitividad generalizada) han tenido que "dejar de despachar" simplemente y evolucionar para no desaparecer. O eres mercancía o eres marca.

«Deja de vender y empieza a ayudar: el cliente quiere que le quites el dolor de cabeza»

En sus formaciones y estudios personalizados (investigación de mercado, desarrollo de marca y análisis de las emociones del consumidor-target) analiza los mecanismos cerebrales implicados en la decisión de compra y cómo podemos conectar con esa parte "irracional", subconsciente e impulsiva del cliente que es la que decide (Neuromarketing/ Neuroventas)

“En el escenario actual, con un cliente hiperinformado, muchos estímulos visuales y oferta similar, el vendedor-psicólogo tiene que lograr impresionar en segundos y apelar a la parte emocional e "irracional" del comprador”

¿Te interesa el Marketing Emocional? ¿Quieres saber más de las nuevas técnicas de venta de un modo ameno y cercano? “Trampas para Reptiles” es tu conferencia.

Contacto y contratación:

Tel: 686 04 41 46

sanchez.arman@helpersconsulting.com