

Philippe Malaval – Christophe Bénaroya – Juan C. Braschi

Marketing B2B

Del marketing industrial al marketing de contratos



UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

FACULTAD DE
INGENIERÍA
INDUSTRIAL

tbs Toulouse Business School
Think & Create

Marketing Business to Business es un best-seller dentro de su género, publicado originalmente por Pearson Education France. Él aborda los temas clásicos del mercadeo aplicado a las empresas proveedoras de otras empresas y entes públicos (posicionamiento, segmentación, plan de marketing, políticas de precios y productos, distribución y comunicación). Esta obra desarrolla, igualmente, temas poco tratados en el marketing de productos de consumo masivo que son claves en un contexto B2B o industrial; como son: el mantenimiento industrial, la vigilancia en el mercado, las normas y la calidad.

Por otra parte, la obra cuenta con capítulos dedicados exclusivamente al “marketing recurrente”, que se da entre proveedores y clientes que establecen convenios relaciones de suministro de largo plazo en los cuales se ven involucradas grandes cantidades de dinero, así como bienes y servicios, en muchos casos, muy especializados.

Otro capítulo versa exclusivamente sobre el “marketing de proyectos”. Además de contar con numerosos ejemplos de empresas de distintos lugares del mundo, sobretodo América Latina.

Philippe Malaval

Es egresado de la Toulouse Business School (TBS) cuenta con un doctorado en gestión de la Universidad de Toulouse. Es profesor de Marketing de la TBS (Francia), trabajó durante 12 años en el sector industrial y actualmente es consultor de numerosas empresas. Es miembro de la Asociación Francesa de Marketing (AFM) y es autor de diversos artículos académicos y libros publicados en varios idiomas, incluyendo "Marketing Business to Business", "Pentacom", "Branding B2B", entre otros. Es director del programa de marketing del MBA Aeroespacial de la TBS, es docente de instituciones como la Escuela de Ingeniería de la Aeronáutica y del Espacio, y en diversos programas MBA estadounidenses e Inglés. Más información disponible en: www.philippemalaval.com



Christophe Bénaroya

Es egresado de la Toulouse Business School (TBS) y Doctor en Marketing de la Universidad de Lyon. Por otra parte, es miembro de la Asociación Francesa de Marketing (AFM). Como docente de Marketing, es líder del programa de "Gestión en B2B" en Barcelona (España), y está a cargo de la " M2C " *English Track* de la TBS. Gracias a su experiencia como consultor en el sector B2B y aeroespacial, sus actividades de investigación han dado origen a la publicación de artículos en revistas académicas así como de varios libros (sobretodo, conjuntamente con Philippe Malaval), en Francia y Europa, en los EE.UU y China. Dedicó la mayor parte de su tiempo a la enseñanza en los programas "profesionales", " ejecutivos" , tanto en francés o en Inglés; así como a la formación profesional continua, MBAs. Más información disponible en: www.christophe-benaroya.fr



Juan Carlos Braschi

Es economista agrícola egresado de la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora (Unellez) y titular de una maestría en desarrollo de negocios internacionales en la École Supérieure de Commerce de Clermont Ferrand (ESC-Clermont) en Francia y candidato a Doctor en Ingeniería Industrial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)

Ha sido docente en diversas universidades y escuelas de negocios entre las que destacan la Universidad Central de Venezuela (UCV). Ha desempeñado diversas posiciones supervisorias en industrias como la educativa, de energía, transporte y de consultoría. Más información en: www.juanbraschi.com



Visítenos en: <http://industrial.unmsm.edu.pe/es.index.php>
<http://www.tbs-education.fr/>

Ph. Malaval
Ch. Bénaroya
J.C. Braschi

Marketing B2B

Del marketing industrial al marketing de contratos

