

Sube un 41% el salario de los alumnos de Dirección Comercial y Gestión de Ventas según el Employment Report

El máster ofrece el servicio de EAE Building Leaders que instruye a los candidatos para superar los exigentes procesos de selección de multinacionales

El Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas de EAE Business School (www.eae.es) está diseñado para formar a los directivos comerciales del futuro, poniendo el acento en aspectos como la calidad, la eficiencia de la organización y de sus actividades. El máster ofrece conocimientos técnicos, visión analítica y estratégica y desarrollo de las competencias directivas para desarrollar políticas de marketing exitosas.

Algunas de las posiciones que se pueden desempeñar tras cursar este máster son las de director Comercial o de Ventas, gerente de Ventas, responsable de Marketing Directo, Responsable de Trade Marketing, Key Account Manager, Asesor Comercial y Analista Comercial o Jefe de Ventas, entre otros. Según el último Employment Report, el salario de los alumnos del máster crece un 41% tras su paso por EAE Business School.

El máster está dirigido por Jaime Muñoz en el campus de Barcelona, que es director General de Customer Focused Management; MBA y Máster en Marketing en EADA y Máster en Dirección de Ventas por CBS y licenciado Ciencias Económicas y Empresariales por la UNED. En el campus de Madrid, el máster está dirigido por Susana Cabada, licenciada en Psicología de las organizaciones, es directora de Negocios Digitales y Multicanalidad en Liberbank; Executive Program in Management y Máster en Dirección de Marketing y Comunicación.

El plan de estudios del Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas se desarrolla conjuntamente con un órgano consultivo formado por 23 profesionales de empresas como Unilever, Sony, Mango, Nielsen, Nissan, OgilvyOne, Heineken, Endesa, BP, La Caixa o Dockers, entre otras. Éste desarrolla a lo largo de 10 meses y consta de 70 ETCs que se estructuran en 7 grandes bloques: Introducción al Marketing; Management Comercial, Dirección y Gestión de la Red de Ventas, Management Transversal, Estrategias de Marketing; los Minors – materias de aprendizaje secundaria y en ocasiones desvinculada del máster- y el TFM.

Servicio EAE Building Leaders

Este año, como novedad, el máster ofrece el servicio de EAE Building Leaders que instruye a los candidatos para superar los exigentes procesos de selección de los reclutadores de talento de las grandes compañías.

Para los alumnos que quieran tener una experiencia internacional, al finalizar el período lectivo, se da la opción de realizar una estancia de dos semanas sobre "Retail & Services Marketing" en Kean

University (EE. UU.).

Por otro lado, simultáneamente, el alumno puede acceder a un conjunto de servicios fuera del aula para completar su experiencia formativa, como el servicio de Carreras Profesionales. Otros servicios que ofrece el máster es el programa de Soft Skills, que consta de diez talleres mensuales independientes organizados de acuerdo al Modelo de Competencias Emocionales para la movilización estratégica de sus habilidades personales.

Además, también pueden participar en el ciclo Business Networking, una serie de encuentros con profesionales de grandes empresas como Bacardí, telefonía, Google o Intel para ampliar la red de contactos profesionales. Para aquellos que deseen emprender, EAE Emprende proporciona los recursos y el entorno necesarios en materia de Formación, Financiación y el Acompañamiento al alumno para que desarrollen nuevas ideas de negocio.

Por último, el ranking de El Mundo ha posicionado el Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas como el segundo mejor máster del área de Ventas en España.

Datos de contacto:

Montserrat Bros

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Universidades](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>