

Cómo vender B2B en Europa y Oriente Medio con Europages

18 de enero de 2022 de 10.00 a 11.30

ICEX España Exportación e Inversiones organiza un **webinar en colaboración con el marketplace Europages y BeeDigital sobre cómo vender B2B online en Europa y Oriente Medio a través de Europages.**

El canal online para venta B2B se desarrolla cada vez más. De hecho, a pesar de que el número de transacciones en la venta online B2C es mucho mayor, **las ventas B2B suponen cinco veces más volumen monetario.** Por poner un ejemplo, según Statista en 2019 el 90% de la facturación ecommerce en Italia provino de las ventas B2B; el 85% en Francia, el 81% en España y el 79% en Alemania; en Reino Unido, supusieron el 72%. **La pandemia también ha incrementado el número de empresas que compran y venden a otras empresas a través del canal online.** En España, por ejemplo, ha pasado del 52% de las empresas al 60%, según Statista.

Europages es una de las plataformas B2B más grandes de Europa con 4 millones de empresas registradas y 270.000 búsquedas B2B al día. Es una plataforma multisectorial tanto de productos como de servicios presente de forma global en el mundo, pero con **especial presencia en la Unión Europea, Reino Unido, países de Europa del Este** (Rusia y todos los países ruso-parlantes), **Turquía y los países de Oriente Medio.**

En este webinar se explicará cómo empezar a vender a través de Europages y cómo Bee Digital, partner exclusivo de Europages en España, puede ayudar a las empresas a formar parte de la plataforma.

Consulta el [análisis de Europages](#) en nuestro Directorio de Mercados Electrónicos

PROGRAMA:

- **10:00-10:05 – Bienvenida y presentación de ponentes**
- **10:05-10:20 – El mercado B2B en Europa y Oriente Medio: principales cifras, tendencias y oportunidades,** Victoria Vera, Directora Adjunta de Comercio Electrónico en ICEX
- **10:20-10:45 – Plataforma Europages: presentación y oportunidades para empresas españolas: pasos para vender en Europages,** Evgeniya Shevchenko, International Business Developer within Global Partnerships, Visible
- **10:45-11:00 – Bee Digital, partner de WLW en España: facilidades y servicios para las empresas españolas,** Ruben Salas Puelles, Europages & wlw Product Manager, BeeDigital
- **11:00-11:10 – Caso de éxito de una empresa española en Europages**
- **11:10-11:25 – Preguntas y respuestas. Modera Paula Cantero,** Jefa de Sector de eMarketServices
- **11:25-11:30: Despedida y cierre**

A continuación y en los días siguientes, el equipo de Bee Digital contactará con las empresas que hayan solicitado reunión individual 1to1 con la plataforma en el formulario de inscripción.

INFORMACIÓN DE PONENTES



Evgeniya Schevchenko
International Business Developer
within Global Partnerships
Visible



Rubén Salas
Europages & wlv Product Manager
BeeDigital



Victoria Vera
Directora Adjunta de Comercio
Electrónico
ICEX



Paula Cantero
Jefa de Sector de eMarketServices
ICEX

INSCRIPCIÓN AL WEBINAR Y CONTACTO

- Enlace de inscripción: [Accede aquí](#)
- Abierta inscripción hasta 18 de enero a las 07.00
- Inscripción **gratuita**
- **Contacto:**
 - Departamento eMarketServices
 - Emarketservices@icex.es
 - 913496381

Esta actividad es susceptible de ser cofinanciada por el [Fondo Europeo de Desarrollo Regional \(FEDER\)](#).