

Marta Aguilar



Formación Académica

- Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto, 1990-1995.
- Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO). ESIC Business & Marketing School (Madrid) 1997-1998.

Trayectoria Profesional y Docente

Su experiencia profesional se ha desarrollado en los departamentos de Marketing y Ventas de las multinacionales Danone, Mars, y LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy). Dentro del grupo LVMH ha ocupado los cargos de Product Manager Senior en Perfumes Loewe (Madrid) y Trade Marketing Manager en Parfums Givenchy (Madrid)

Actualmente es Directora Académica del Programa Experto en Dirección Comercial, Marketing, Ventas y Digital, (PDC) de Deusto Business School y Profesora de Marketing en Grado y Postgrado.

Imparte las asignaturas de Fundamentos de Marketing, Marketing Operativo y Marketing Avanzado. Además, también en la Universidad de Deusto, es Profesora en el Máster MUMA (Máster Universitario en Marketing Avanzado) y Profesora en el Máster MUOCEF (Máster Universitario en Organización de Congresos y Eventos).

Es asesora pedagógica de Proyectos Educativos de la UE en Asia Central: Tuning Tucahea (Plan Bolonia) y Coordinadora de Alboan ONGD en la Universidad de Deusto

Áreas de interés

- Marketing Relacional , Marketing Emocional y Experiencial
- Proyectos Sociales y Culturales, Formación, Docencia

Jordi Albareda



Formación Académica

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto, especialidad Marketing.

Trayectoria Profesional y Docente

Tras un breve inicio en la auditora Arthur Andersen, comenzó su carrera profesional en la consultora estratégica McKinsey.

Posteriormente desempeñó diversas direcciones la multinacional francesa Leroy Merlin, formando parte del Comité Dirección de España.

Asimismo, es profesor de Dirección de Ventas dentro de la especialidad de Marketing en DBS.

Actualmente se encuentra emprendiendo diversos proyectos en los campos de las nuevas tecnologías, la innovación social y el arte y la cultura. Es asimismo fundador del movimiento cultural "Fair Saturday, un día para cambiar el mundo a través del arte y la cultura". Colaborador habitual de diversas ONGs y proyectos sociales. Miembro de los órganos de dirección de diversas entidades culturales. Fundador de la Coral San Antonio de Iralabarri.

Actualmente es Director de la Región Norte y miembro del Comité de Dirección de Leroy Merlin, además de Profesor de Dirección de Ventas dentro de la especialidad de Marketing en la Universidad de Deusto. A lo largo de su carrera profesional, ha colaborado en la apertura de Leroy Merlin en el Bizkaia siendo el responsable del liderazgo comercial y estratégico de la primera etapa de Leroy Merlin en Bizkaia, así como en empresas de consultoría tales como McKinsey & Company y Arthur Andersen.

Rosa Almarza



Formación Académica

- Licenciada en Admón. de Empresas y Marketing
- Diplomada en Publicidad.
- Curso Superior en Marketing Digital.

Trayectoria Profesional y Docente

Sep 17- Actualmente **Consultora de Medios, Marketing y Transformación Digital.**

- Clientes/colaboraciones: Deusto, UCM, UNIR, Glaxo SmithKline, Teads, Eurogap, Illuma.
- Algunos Proyectos actuales: i. Consultoría de Medios y programática para Glaxo SmithKline, ii) Consultora Teads, iii) Creación y coordinación de “Curso Universitario Experto en Programática” para UNIR, iv) Colaboraciones con Eurogap para Merkall como Consultora de Marketing.
- Docencia: Profesora de Marketing en Universidad Internacional de la Rioja, (UNIR), Deusto y Universidad Complutense de Madrid.

2006- Agosto 2017 **PROCTER&GAMBLE: Southern Europe Media & Digital Manager Digital:**

- Responsable de Digital para todo P&G.. Representante de P&G España en el iMedia P&G European team, recibiendo en el 09, dos “awards”, uno local y otro a nivel europeo por mi contribución a la compañía en el área de Digital. Actualmente liderando proyecto de compra programática para España.
- Coordinadora del grupo Digital de la Asociación Española de Anunciantes (AEA)
- Premio al “Mejor profesional de publicidad online 2010” recibido por Unidad Editorial
- Premio a MAS: “Mujer a seguir en el mundo digital 2014” recibido por la revista Anuncios

Media:

- Responsable de los planes de comunicación ATL: Gillette, Fairy, Ariel y Dodot Oral B, Braun.
- Diseño, seguimiento y post evaluación de planes de medios. Communication reviews.

- Análisis de efectividad y eficiencia de los distintos vehículos de comunicación (medios, soportes y formatos) con recomendaciones para optimizar los planes.
- Responsable de evaluación de agencias (planificación y compra), auditorías de medios, desarrollo y cumplimiento de procedimientos. Liderazgo del area digital del Pitch de agencias en 2016 (Zenith-Carta)
- Negociación con los distintos medios: TV, Print e Internet.
- 06-08: Responsable de TV (Negociaciones, planificación, post evaluación y análisis)

Responsable de Corporate Marketing de Gillette, Fairy, Dodot:

- Liderando los planes de ATL & BTL, presentación de los mismos a las centrales en Ginebra, coordinación con los deptos. Involucrado, ejecución y análisis de resultados. El resultado: Planes de marketing 360º y completamente integrados.

Responsable de Media & Digital training para la comunidad de marketing de P&G.

- Diseño del programa de formación para la comunidad de Marketing, ejecución y post evaluación (4,5/5 evaluación).
- Trainer de diferentes módulos: Medios, Search, Display advertising, Programmatic, Trends..
- eBuddy program: Mentor Digital de los directores asociados, actualizándolos y formándoles en el mundo digital e influenciando la transformación digital.

2004-2006

PROCTER & GAMBLE Consumer Manager (BTL)

- Recomendación, implementación y análisis de actividades BTL para: Pantene, H&S, Herbal Essences, Olay, Maxfactor, Tampax y Pringles, incluyendo promociones, mk. directo, cupones, eventos (ej. Pelo Pantene), desarrollo de paginad web de las marcas, programas de fidelización, alianzas con otras empresas y acciones de Sampling.
- Análisis, selección y capacitación de agencias
- Liderando el lanzamiento de “Proxima a ti” (Revista digital de P&G): Diseño, estrategia de contenido, research, ejecución y analytics.

1999-2004

WELLA PRODUCTOS COSMETICOS: Product Manager

- Responsable de las categorías de Care, Styling, Permanentes y Color.
- Realización de plan de marketing y comunicación. Lanzamiento de productos. Acciones publicitarias y promocionales. Relación con los medios y presentaciones a prensa.
- Reuniones mensuales con Jefes de Ventas para aprobación de planes comerciales. Presentación de campañas/resultados a la fuerza de ventas. Campañas de incentivación.
- Contacto con agencias y proveedores (imprentas, regalos promocionales ect.)
- Control presupuestario y previsión de ventas.
- Contacto y reporte a la central (Alemania)

Charo Arranz



Formación Académica

- Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto.
- European Certificate in Interactive Marketing, por la Federación Europea de Marketing Directo e Interactivo (FEDMA).

Trayectoria Profesional y Docente

Profesora de dicha Universidad, en el campus de Bilbao. Su actividad docente se concentra en el grado ADE + Programa en Desarrollo Directivo, donde imparte la asignatura de “Marketing Digital”; así como en el Máster Universitario en Marketing Avanzado, donde imparte la asignatura “Plan de medios y herramientas de comunicación en la era digital”, dentro de la materia “Comunicación Integrada”.

Actualmente también es Directora en la sede del País Vasco de “Save the Children”.

Ha sido Profesora de Marketing en los Máster Mega e Inside de la Universidad Comercial de Deusto, y forma parte del equipo de Coaching de esta facultad desde el año 2001.

Desde 2003 ha desarrollado e impartido cursos y conferencias sobre diferentes aspectos de la gestión de Marketing a directivos y gestores de empresas.

Esta labor académica la ha compatibilizado con una intensa dedicación a puestos en la empresa privada, donde ha centrado su carrera profesional en el campo del Marketing, primero en empresas multinacionales de productos de gran consumo y posteriormente en el sector de servicios.

Su carrera se inicia en Procter & Gamble, pasando posteriormente a trabajar en Reckitt & Colman, donde comienza como Brand Manager hasta ascender a Category Manager para España y Portugal de las principales Categorías en Limpieza y Cuidado Personal. Desde el año 2000 es Directora de Marketing de Sarenet, uno de los principales operadores Internet especializados en empresas de España. Junto al resto de los miembros del Comité de Dirección es responsable de fijar los objetivos y la estrategia de la compañía. Además es responsable de la puesta en marcha y organización del Departamento de Marketing, prestando especial atención a la definición de los posicionamientos y estrategias para cada uno de los servicios y portales propios, y al desarrollo de los objetivos y planes de Marketing, tanto online como offline.

Colabora con varias ONG’s y entidades del Cuarto Sector para el diseño de planes de Marketing off y online.

Jurado de los premios “ElDiarioVasco.com” a las mejores webs durante varios años.

Luis Huete



Formación Académica

Luis Huete es licenciado en Derecho, MBA por IESE Business School y Doctor en Administración de Empresas por Boston University. Fue becario Fulbright en Estados Unidos y su tesis doctoral sobre estrategia de servicios de bancos comerciales fue premiada por el Decision Science Institute de Atlanta como la mejor tesis finalizada en Estados Unidos en el año 1988.

Trayectoria Profesional y Docente

Luis Huete es Co-fundador del Instituto Gobernanza y Sociedad y Vicerrector y Tesorero de la International Academy of Management y miembro de los Consejos de Administración de las empresas Epikurean Resorts and Lifestyles (Tailandia), y Altia (España). También es miembro de los Consejos Asesores de Regent Leadership (UK), IBS (México), Instituto Internacional de Capital Humano, Cenador de Amós y Lid Publishing (España). Además, es patrono de la Fundación de Arte Contemporáneo MNAC (España) y de la Fundación Real Dreams. Anteriormente fue consejero de otras empresas como Six Senses Resorts & Spas (Tailandia), Corporación Financiera Arco (Madrid), PortAventura (Barcelona), etc.

Es profesor de IESE Business School desde 1982 y ha sido profesor en los programas Achieving Breakthrough Service y Advanced Management de Harvard Business School (EE.UU.). Ha dictado programas para ejecutivos también en otras escuelas de negocio como ESE (Chile), IAE (Argentina), IPADE (México), ISE (Brasil), PAD (Perú); Deusto Business School, ISEM, Instituto Internacional San Telmo y Basque Culinary Center (España); ESMT (Alemania), Timoney Leadership Institute (Irlanda), AESE (Portugal) y Skolkovo (Rusia); Human Capital Leadership Institute (Singapur), Mudra Institute of Communications (India), Hamayesh Farazan (Irán) y Lagos Business School (Nigeria) entre otras. También colabora con las Universidades Corporativas de Omnicom (EE. UU.), Bupa y OMG (Reino Unido), ISS (Dinamarca), Telefónica (España), Intercorp y Graña y Montero (Perú) etc. Como investigador ha trabajado en Harvard Business School desarrollando material científico y participando en proyectos de investigación financiados por Bell Communications.

Luis ha desempeñado labores de speaker, consultor y facilitador de equipos de alta dirección en más de 800 empresas en 70 países. Recientemente ha trabajado con CEOs y Comités de Dirección para el rediseño de la estrategia, estructura y cultura en empresas como Almirall, Altia, Banco Santander, BBVA, Banco Caminos, Banesto, Bankinter, Campofrío, Cepsa, Christian Lay, Enagas, ITP-Rolls Royce, Loewe, Luckia, Meliá, Neinver, Osborne, Pronovias, Repsol, (España); ISS (Dinamarca), International House, OMG (Reino Unido), Rijk Zwaan, Randstad (Holanda), Persgroup (Bélgica), Luxxotica (Italia), Addeco (Suiza), Top Farms (Polonia), Luis Simoes, Sogrape (Portugal); Omnicom, Tricon, UTI (EE.UU.), Guard.me (Canadá); Femsas, Grupo Salinas, Oxxo, Palacio de Hierro,

Telefónica (México); Transactel (Guatemala), Graña y Montero, Grupo AJE, Grupo Breca (Perú), Larraín, Telefónica, Tricon (Chile), Banco Galicia, Tarjeta Naranja, Telefónica, VW (Argentina), Equivida, Indurama, Telefónica (Ecuador), ASSA, Copa, Femsas Kof, Indesa, Sab Miller (Panamá), O Estado de Sao Paulo, O Globo, Telesp (Brasil), Coca-Cola, Colombina (Colombia), Grupo Monge (Costa Rica), Nissan (Latam); Epikurean Lifestyle, Six Senses Resorts (Tailandia), CEMEX, Femsas Coca Cola, LH Parangon (Filipinas); Deloitte (Australia); Kangra (Sudáfrica).

Es autor de doce libros de gestión. “Servicios y Beneficios”, “Construye tu sueño” “Administración de Servicios” y “Clienting” son los títulos más conocidos y “Liderar para el bien común” (2015) y “Líderes que hicieron historia” (2017) los últimos publicados. Luis es también escritor habitual de artículos en prensa de negocios.

Marta Iraola



Formación Académica

- Marketing y Ventas – Universidad de Deusto & ESADE
- Marketing, Management & Public Relations – Bournemouth University (UK)
- Programas y Cursos relacionados con Marketing Digital
- Secretariado de Dirección por la Universidad de Deusto.

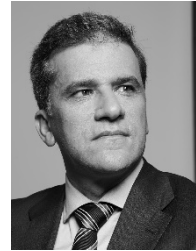
Trayectoria Profesional y Docente

- donosTIK (TIK Donostia, SL) Fundadora y Gerente. Desarrollo Web, Formación personalizada, Community Manager. <https://donosTIK.com>
- Universidad de Deusto: Profesora en diferentes programas en Marketing Digital.
- Cintas Adhesivas Ubis, S.A. –Jefe de Compras y Almacén
- Hexion Specialty Chemicals – Key User en SAP3 para Supply Chain & Finance. Responsable de la implantación de SAP para España y Francia
- Hexion Specialty Chemicals – Adjunta a Controller
- Hexion Specialty Chemicals – Responsable de Exportación. Asia y Norte América
- Arthur Andersen Asesores Legales y Tributarios – Secretaria de Dirección , Pinturas Juno, eraberria, API, Gaes, Policlínica Gipuzkoa, Nazaret, Ocean, Sueskola,

Publicaciones

- Boletín de Estudios Económicos | Deusto Business Alumni | Vo. LXIX Agosto 2014 Num. 212. “Los 7 pecados digitales”.

Javier de Paz



Formación Académica

- IESE, UNIVERSIDAD DE NAVARRA (Barcelona, España)
Master en Dirección de Empresas
- THE AMOS TUCK SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION, DARMOUTH COLLEGE (Hanover, EEUU) MBA Exchange Program Student.
- ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIEROS DE TELECOMUNICACIONES, UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID (Madrid, España)
Ingeniero Superior de Telecomunicaciones, especialización en comunicaciones y robótica

Trayectoria Profesional y Docente

- YGroup Companies, (Management Consulting)
Founding Partner y miembro del Comité Ejecutivo. Responsable del lanzamiento de las operaciones en España y Líder de la oficina en Madrid.
- PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocio, (Consultoría)
Socio Estrategia y Operaciones. Líder de la solución Customer y Transformación Digital. Responsable de la Práctica de Telecomunicaciones, Medios y Tecnología
- ONO, Cableuropa S.A (Operador de telecomunicaciones)
Director de Marketing Estratégico y Miembro del Comité de Dirección
- Roland Berger Strategy Consultants (Consultoría Estratégica)
- Socio, Miembro del Comité de Dirección de la firma en Iberia y Responsable de la Prácticas de Infocom (telecomunicaciones, tecnología y media) y Consumo y Distribución en Iberia.
- Intélica Venture Management (Consultoría Estratégica)
Socio Director y co-fundador.
- DiamondCluster International, en la actualidad Oliver Wyman (Consultoría Estratégica)
Socio fundador de DiamondCluster y Responsable de la Práctica de Tecnología en Europa
- A.T. Kearney (Consultoría Estratégica)
Associate
- Booz Allen & Hamilton (Consultoría Estratégica)
Associate
- Siemens, S.A, División de Telecomunicaciones. Departamento de Defensa
Ingeniero de proyectos
- Profesor Asociado en el Senior Management Program in Digital Business de ICEMD, Instituto de la Economía Digital de ESIC desde 2014
- Tutor del Executive MBA en ESADE Business School desde 2011 a 2016

Juan Miguel Poyatos



Formación Académica

- Executive- MBA por el IESE Business School (Universidad de Navarra)
- Ingeniero de Telecomunicación por la ETSIT (UPM)

Trayectoria Profesional y Docente

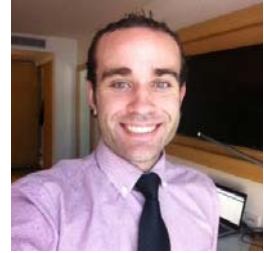
Como consultor de dirección asesoró y dirigió proyectos en materia de transformación comercial y "go to market", nuevos modelos de operaciones de cliente y modelos de negocio innovadores para grandes empresas globales en los sectores de Tecnología de la Información, Telecomunicaciones, Contenidos Audiovisuales, Finanzas, Energía, Farmacia y Sanidad. A lo largo de mi trayectoria he ocupado varios puestos ejecutivos incluyendo la Dirección Comercial y de Operaciones de ONO para el segmento de negocios y, previamente, la Dirección de Transformación de Empresas y Operadores. También he sido Director General para España y Portugal de la multinacional Cable & Wireless tras haber ocupado la posición de Director para Europa Continental de Preventa y Service Management.

Anteriormente fui Ingeniero de Preventa en Digital Equipment Corporation (ahora, Hewlett Packard) y Jefe de Ingeniería de Producto en Amper Datos. Como emprendedor comencé en 2005 cuando fundé mi propia firma de consultoría con la que vengo dirigiendo, entre otros, proyectos de desarrollo comercial y operativo para la unidad de clientes B2B de Telefónica y de desarrollo de portfolio mayorista (wholesale) y de grandes empresas para operadores internacionales emergentes de Oriente Medio, África y América Latina. También he colaborado con la consultora europea &Samhoud en proyectos de transformación y alineamiento estrategia-modelo de negocio para multinacionales españolas. Desde 2012 imparto el módulo de Marketing Industrial en el Executive MBA de la Deusto Business School (Universidad de Deusto) y soy co-autor del caso "El programa de cuentas globales de Vodafone (B)" para IESE Business School.

Desde 2014 imparto también la asignatura de Dirección, Organización y Gestión de Empresas Industriales en el Master de Ingeniería Industrial de la Universidad Europea de Madrid. Desde 2015 formo parte del claustro de la Universidad Loyola Andalucía para sus programas de desarrollo directivo y soy profesor invitado del Instituto Bravo Murillo de Canarias para sus programas de continuidad así como de ESADE Business School donde imparto el módulo de Market Research en los programas de Dirección Comercial y Marketing de Madrid. Hoy soy consejero de varios start-up de servicios y tecnología en España.

En los últimos años también sirvo a las empresas como facilitador y dinamizador de comités de dirección y talleres de trabajo departamentales (equipos de ventas, operaciones de cliente, tecnología, atención al cliente) adoptando en mis sesiones un enfoque que conjugue la generación de sentido de urgencia e ilusión, la búsqueda de compromiso por parte de todo el equipo y una orientación fuertemente ejecutiva.

Alex Rayón



Formación Académica

- Doctorado en Informática y Telecomunicaciones por la Universidad de Deusto.
- Máster en Recursos Humanos por la Universidad de Deusto.
- Ingeniero en Organización Industrial por la Universidad de Deusto.
- Ingeniero en Informática por la Universidad de Deusto.
- Ingeniero Técnico en Informática de Gestión por la Universidad de Deusto.

Trayectoria Profesional y Docente

Universidad de Deusto

Profesor, Septiembre 2009 – actualidad

Servicios prestados: profesor Departamento de Tecnologías industriales. Asignaturas impartidas hasta la actualidad (Diciembre 2013) durante los cursos académicos en 2010/2011, 2011/2012, 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015)

Profesor en Deusto Ingeniería y Deusto Business School.

Linked Knowledge

Fundador, Abril 2014 – actualidad

Servicios prestados: diseño y lanzamiento de la spin-off de la Universidad de Deusto, que está comercializando servicios de implantación de sistemas de gestión del conocimiento semántico, abierto y enlazado.

Universidad de Deusto

Director Programa Big Data y Business Intelligence, Julio 2014 – actualidad

Servicios prestados: Director del Programa de Big Data y Business Intelligence de la Universidad de Deusto. Consultor, conferenciante y profesor de Big Data y Business Intelligence en proyectos de grandes, medianas y pequeñas empresas.

Deusto Knowledge Hub

Director proyecto, Enero 2013 – actualidad

Servicios prestados: dirección, coordinación y operativa del día a día del repositorio institucional de la Universidad de Deusto. Uso de tecnología semántica para la institucionalización de políticas de publicación y fomento de la compartición del conocimiento en la Universidad de Deusto.

UTIC-Innovación

Coordinador TIC en docencia, Enero 2012 – actualidad

Servicios prestados: coordinador del uso de las TIC en los procesos de enseñanza-aprendizaje, trabajando con la UTIC-Innovación, Servicio Informático y el equipo de investigación DeustoTech-Learning, bajo el paraguas del proyecto estratégico eCampus.

Aula TIC

Director proyecto, Septiembre 2012 – actualidad

Servicios prestados: dirección, coordinación y operativa del día a día del aula de soporte y asesoría TIC para toda la Comunidad Universitaria (PDI, PAS y estudiantes)

DeustoTech-Learning

Investigador, Enero 2012 – actualidad

Servicios prestados: investigador con participación en los proyectos de investigación expuestos en la sección de Investigación anteriormente presentada.

Comisión Europea

Consultor, Abril 2011 – actualidad

Servicios prestados: consultor en el diseño y desarrollo de estructuras educativas de nivel superior para la adecuación de los programas curriculares a la formación en competencias. Consultor en Competencias Digitales en los proyectos de Tuning Rusia y Tuning Africa, implantando estructuras educativas en universidades Rusas y Africanas.

Jon Segovia



Formación Académica

- Doctor en Ingeniería Industrial del área de Organización de Empresas.
- Adaptive Leadership por la Universidad de Harvard
- Licenciado en Bioquímica (UPV)
- Programa de Desarrollo Directivo por el IESE
- Coach por la Escuela Europea de Coaching.

Trayectoria Profesional y Docente

IESE Business School - Univ. Navarra, PROFESOR en el Área Dirección de Personas, Estrategia, Análisis de Negocios y Ética Empresarial.

SOLARPACK - Generación Energía Renovable, SOCIO DIRECTOR (Chile, Brasil y Perú).

DBS - Deusto Business School - Universidad de Deusto, PROFESOR en el Área Dirección de Personas, Estrategia, Análisis de Negocios y Ética Empresarial.

COOLLIGAN, Sector textil, SOCIO DIRECTOR, Marca de prendas para vestir inspiradas en leyendas del fútbol.

ONEAN, Sector Tecnológico, SOCIO, Marca de desarrollo de tablas de surf eléctricas.

ICARE Business Center, PROFESOR en el Área Dirección de Personas, Estrategia y Ventas.

2004-08, SOLUZIONA/APPPLUS (GRUPO AGUAS BARCELONA) Plantilla: 10.000 pers. , GERENTE GENERAL (Chile, Argentina, Brasil, Perú, Uruguay, Bolivia y Paraguay).

2001-04, SOLUZIONA, (GRUPO UNION FENOSA) Plantilla: 9.000 pers., JEFE ZONA NORTE ESPAÑA.

2000-01, NOVOTEC CONSULTORES, S.A., Plantilla: 600 pers. , JEFE DIVISIÓN SISTEMAS DE GESTIÓN EN EUSKADI.

1998-00, MC DONALD'S, Plantilla: 50.000 pers. , GERENTE SISTEMAS DE GESTIÓN DEL SUR DE EUROPA (España, Francia, Italia, Portugal, Marruecos, Malta y Grecia).

1997-98, BUREAU VERITAS ESPAÑOL , Plantilla: 500 pers. , DTOR. TÉCNICO DE ESPAÑA SISTEMAS DE GESTIÓN.

1997-98, BVQI, Plantilla: 100 pers. , AUDITOR JEFE, CERTIFICACIÓN DE SISTEMAS DE GESTIÓN

1994-97 IDOM Ingeniería, Plantilla: 2.300 pers., DIRECTOR PROYECTOS.

CONSEJERO INDEPENDIENTE de varias empresas en sectores de: Automoción, Máquina Herramienta y Publicidad.

Imanol Torres



Formación Académica

2004: Máster en Dirección de Marketing por la UPV-EHU en el campus de Vizcaya

1993: Máster en Dirección de Empresas de Distribución por el centro de formación Otalora, perteneciente a Cooperativa Mondragón

1989: Licenciatura en Geografía e Historia por UPV-EHU en el campus de Vitoria-Gasteiz (Álava)

Formación adicional:

2012: Curso de especialización en Marketing Relacional, Directo e Interactivo en INSA (Barcelona).

2011: Curso sobre Mobile Marketing. Impartido por la Asociación de Graduados del Máster de Marketing de la UPV.

2007: Seminario “Cómo maximizar el valor del cliente: modelos de éxito de fidelización” impartido en el Instituto de Empresa.

2005: Seminario “La marca como creación de valor y ventaja competitiva” impartido en el Instituto de Empresa.

2004: Seminario “Gestión de campañas de marketing” impartido en el Instituto de Empresa.

Trayectoria Profesional y Docente

Ha desarrollado su carrera profesional ocupado diversos puestos de alta responsabilidad en el sector de la distribución alimentaria, participando en numerosos proyectos de transformación de la estrategia empresarial. Actualmente es el responsable de segmentos estratégicos de mercado en EROSKI, labor que combina con la gestión del canal móvil como herramienta de fidelización de clientes.

En el contexto de la nueva estrategia empresarial, fue encargado personalmente de la definición del plan estratégico de fidelización de clientes, así como de revisar en profundidad las políticas de fidelización y promoción segmentada.

Ha colaborado con la Universidad de Deusto como profesor en el Máster Universitario de Marketing Avanzado de la Universidad de Deusto (campus de Bilbao), impartiendo la asignatura “Satisfacción del Cliente y Marketing Relacional”. Asimismo ha impartido para la misma universidad las asignaturas Fundamentos de Marketing y Marketing Aplicado, en la formación de grado en Administración y Dirección de Empresas.

Anteriormente ocupó otros cargos de responsabilidad en Eroski:

- Director de Marketing Promocional para los supermercados e hipermercados Eroski
- Director de Marketing de Hipermercados
- Director Social del Grupo Eroski

Perfil en Redes Sociales:

<http://www.linkedin.com/in/imanoltorres>

@Imanol_Torres

<http://retailalimentacion.blogspot.com/>