

0.0

Comentarios (0)

Jose A. Martinez

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Liderazgo, La Palanca de la Innovación, Internacionalización, Comercialización de Innovación, Mentoring Empresarial, Venta Consultiva.

Descripción del perfil

Ingeniero Industrial con 24 años de experiencia profesional. MBA por la CAI y Master en Dirección y Gestión de Marketing por ESADE. Diplomado en Buen Gobierno Corporativo por el Instituto de Consejeros-Administradores. Antes de incorporarse a Hasten Ventures y de compaginarlo con su rol como CEO de ADEX, ha sido Director General de GAC España, Director de Nautilo, Presidente de IPV Mobile y Directivo internacional en BT. Es miembro del Consejo Asesor en varias startups de base tecnológica y con amplio potencial internacional. Tanto como miembro de consejos como directivo, cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo y despliegue de estrategias aceleradas de crecimiento. Experto en comercialización de la innovación, por lo que colabora como Business Innovation Coach de la Union Europea bajo los programas Horizon 2020 y EIC Accelerator. Es Mentor de emprendedores en ESADE Business School y en la Red de Mentores de Madri+d y Miembro de la International Mentoring Association. Además es Business Angel y fundador de un Venture Capital, denominado Plinton Capital para inversión semilla en startups TIC y de biotecnología

Conferencias, Cursos o Talleres

Leadership Empowerment

Menos de 1 Hora

Si eres un gestor valiente y te preocupa el futuro de tu organización, necesitas escuchar algún concepto diferente. Compartiré algunas ideas disruptivas en la gestión de empresas y en el liderazgo de organizaciones, basadas en mi interpretación del entorno y en mi experiencia propia. Tenemos una oportunidad para desarrollar empleados mas empoderados para seguir el ritmo tan cambiante del actual entorno global. Pero ¿es una oportunidad o una necesidad?

Venta Consultiva

De 2 Horas a 4 Horas

Llevo 24 años vendiendo productos complejos y de alto valor. He sido comercial, jefe de ventas, director comercial y director general. Me siento un vendedor y me gusta negociar para conseguir contratos beneficiosos para cliente y empresa. Todos hemos ido a muchos cursos de ventas pero no es fácil pasar mi test. Aquí te cuento como ser mejor profesional.

La Palanca de la Innovación

De 1 Hora a 2 Horas

Innovar amplia nuestro portfolio y nuestra competitividad, pero ¿es una palanca de cambio empresarial? En esta sesión, trataremos diferentes beneficios que genera la I+D+i en nuestras compañías. Compartiremos casos de transformación gracias a la innovación, el beneficio financiero que genera y como profesionaliza la gestión.

La Internacionalización lo es Todo

De 1 Hora a 2 Horas

Desarrollar un Caso de Negocio de internacionalización, requiere de una reflexión estratégica, de una segmentación comercial y de un plan de crecimiento sólido y creíble. Ese plan que define los ingresos que esperaríamos obtener, nos obliga a cuantificar los recursos que necesitaremos para acometerlo y la financiación necesaria. La empresa atraerá la financiación solo si el Proyecto es escalable y genera un retorno de la inversión claro y alcanzable. Esta Hoja de Ruta estratégica tiene un flujo y unos hitos que toda empresa que quiere internacionalizarse debe seguir para llegar con éxito a los mercados exteriores.

Buscando inversores para mi compañía

4 Horas o más

Trataremos como mejorar la búsqueda de inversión para mi proyecto y como he de prepararme para maximizar el valor de mi empresa. Conocerás lo que piensan los inversores desde el otro lado de la mesa de negociación.

¡Estate preparado! La idea sobre tu proyecto pueda cambiar radicalmente.

Mejora tu "pitch" ante inversores

De 1 Hora a 2 Horas

Claves para crear y perfeccionar tu discurso ante inversores, socios o clientes. Utilizado por la Unión Europea para entrenar a las empresas más innovadoras que son financiadas.

Creando Equipos de Dirección de Alto Rendimiento

De 2 Horas a 4 Horas

Los Comités de Dirección y los equipos ejecutivos son el timón de la organización. Conseguir que ese grupo de personas con diferentes perfiles e intereses se comporte como un equipo de alto rendimiento, tiene un impacto directo en los resultados de la compañía

Experiencias

CEO

ADEX

2019 - Actual

Business Innovation Coach

European Union

2015 - Actual

Partner

Hasten Ventures

2019 - Actual

Managing Director

GAC Group España

2016 - 2019

Chairman

Nautilo

2013 - 2016

VP Sales & Strategy

BT

1999 - 2013

Estudios

Chartered Board Member

Instituto de Consejeros-Administradores

2013

Experto en Valoración de Empresas

AFI

2004

MBA

CAI

1999

Ingenieria Industrial MsC

Universidad de Zaragoza

1996

Libros

“LinkedINear España: 'The power of network' crea valor”

The power of networks crea riqueza es un trabajo conjunto de ejecutivos españoles y suizos donde demuestran al lector como el poder de las networks crea riqueza en un momento en que España sufre la recesión económica mas grande de su historia. Querer es poder.

Maracana 30.06.13: What the mind conceives, it can achieve

Spanish Leadership repite la fórmula para la Confederations Cup 2013 del "If Not you who, if not now when"

Artículos

Entrevista en EJE&CON

Entrevista personal sobre métodos de liderazgoy promoción de equipos directivos sin foco en el género

https://ejecon.org/entrevista-jose-antonio-martinez-ceo-adex/

Building Innovation from the Roof Down

Articulo en BBVA OpenMind sobre Innovación

https://www.bbvaopenmind.com/en/building-innovation-from-the-roof-down/

Las cinco claves para segmentar nuestra aproximación comercial

Serie de artículos “La Ciencia de la Venta” en Madri+d

http://www.madrimasd.org/informacionidi/analisis/opinion/opinion.asp?id=65695

David vendiéndole a Goliat

Serie de artículos “La Ciencia de la Venta” en Madri+d

http://www.madrimasd.org/informacionIdi/analisis/opinion/opinion.asp?id=64014

Astrónomos 0 - Relojeros 1

Serie de artículos “La Ciencia de la Venta” en Madri+d

http://www.madrimasd.org/informacionidi/analisis/opinion/opinion.asp?id=59451

Turning off water taps to succeed in business

https://www.linkedin.com/pulse/20140831185033-5674817-turning-off-water-taps-to-succeed-in-business/

What brilliant salespeople do with their brains

https://www.linkedin.com/pulse/20141201084520-5674817-what-brilliant-salespeople-do-with-their-brains/

Is my start up like the fastest car in the World?

https://www.linkedin.com/pulse/20140327195239-5674817-is-my-start-up-like-the-fastest-car-in-the-world/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jose-a