

0.0

Comentarios (0)

Eduardo Delgado

Valladolid, España
Conferencista | Coach | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Dirección Ejecutiva, Dirección Estratégica, Head Hunter, Dirección Operativa.

Descripción del perfil

Fundador de Roams. En 2013 inicio el proyecto que había diseñado como trabajador de Telefónica (empresa para la que trabajé entre 2008 y 2013 mientras estudiaba Licenciatura de Derecho en la Universidad de Valladolid). Tras más de 7 años dirigiendo la compañía, mis principales cometidos han sido la definición de la estrategia corporativa, comercial, financiera, legal y operativa, participación directa en el desarrollo de producto, construcción del departamento de marketing y comunicación, captación y gestión de una plantilla de +30 empleados, así como encargado de todas las relaciones institucionales. Durante estos años, hemos acumulado importante éxitos: - Más de 750.000 usuarios únicos mensuales. - Comparador de Telefonía con mayor número de acuerdos comerciales en España. - Lanzamiento Internacional: México, Reino Unido y Francia. - Apertura de vertical de asesoramiento en servicios financieros (finanzas.roams.es) - 2ª Startup que más financiación vía Crowdfunding ha recibido en la historia de España. - Premios Internacionales de Facebook (80.000€), Google (7.500$), Microsoft (20.000$), Amazon (15.000$). - Premios Nacionales de INJUVE (25.000€ por ser una de las diez Startups más innovadoras de España en 2016) y CISE (Top10 Startups Historia Yuzz). - Apoyos financieros de IBERAVAL (200.000€), ENISA (300.000€) y SODICAL (305.000€). Todas estas experiencias me han permitido intervenir en una veintena de ocasiones como ponente en actos organizados por entidades tan relevantes como la Universidad de Valladolid (UVa), Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), Universidad de Salamanca (USal), IE Business School o AETICAL. Además de todos los logros descritos, una de las cosas de las que más orgulloso me siento es de mi designación como miembro de la Red de Embajadores de Palencia, ciudad a la que me une un cariño especial y a la que espero poder devolver algún día un futuro lleno de progreso.

Conferencias, Cursos o Talleres

La innovación no descansa

De 2 Horas a 4 Horas

Fracasar como forma de innovar y emprender hacia el éxito. Conferencia impartida dentro de las Jornadas de Emprendimiento Digital ante 150 asistentes.

Experiencias emprendedoras a cargo de jóvenes empresarios

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia impartida en el marco de la V JORNADA DE ORIENTACIÓN LABORAL organizada por la Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Valladolid (UVa).

El BigData como motor disruptivo en la nueva empresa

4 Horas o más

Inauguración de la Oficina del Egresado Emprendedor de la UVa

De 1 Hora a 2 Horas

Con la colaboración de SECOT, Universidad de León, Universidad de Salamanca y Junta de Castilla y León.

Módulo BigData & Negocio

4 Horas o más

Caso práctico: Explotación de datos para la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Búsqueda de financiación para iniciativas empresariales.

De 1 Hora a 2 Horas

Máster BigData ETSI - Módulo BigData & Negocio

4 Horas o más

Caso práctico: Shibsted.

¿Cómo alcanzar un objetivo profesional?

De 1 Hora a 2 Horas

IES CAMINO DE LA MIRADA

Intraemprendimiento

De 1 Hora a 2 Horas

IES CAMINO DE LA MIRADA

El éxito de fracasar es la habilidad de ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo

De 1 Hora a 2 Horas

IE BUSINESS SCHOOL (IEBS). Descripción de las diferentes fases por las que debe pasar una startup hasta encontrar un modelo de negocio escalable.

Pivotar o Morir: Indicadores que conducen a modificar el rumbo de una compañía

De 1 Hora a 2 Horas

IE BUSINESS SCHOOL (IEBS). Exposición sobre los diferentes planteamientos que se pueden ejecutar en un modelo de negocio digital.

Cómo Crear tu propio negocio y tener éxtio

De 1 Hora a 2 Horas

IE BUSINESS SCHOOL (IEBS). Durante la sesión, se trataron los siguientes puntos: (i) ¿En qué centrarse para construir un modelo de negocio? En busca de los detonantes clave; (ii) Evolución de un modelo de negocio: de la distribución física a la digital; (iii) Las funciones de un Director Ejecutivo (CEO): Desglose y definición de actividades. Ponencia Impartida a Alumnos del Máster International Executive MBA.

Máster Class Construcción de Modelos de Negocio Digitales

De 1 Hora a 2 Horas

IE BUSINESS SCHOOL (IEBS). Exposición sobre cómo acometer una transformación de negocio. Metodología de trabajo: Lean Startup. Objetivo: Desarrollar las diferentes fases del proyecto, pasando por la validación de hipótesis digital y las miiteraciones de mercado, con el fin de determinar la profundidad del canal de explotación.

Generación y desarrollo de Startups.

De 1 Hora a 2 Horas

IE BUSINESS SCHOOL (IEBS).

¿Qué sucede cuando no te rindes?

Menos de 1 Hora

Ponencia inspiradora enmarcada dentro del evento de emprendimiento #ExplorerDay organizado por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), coordinador del programa de emprendimiento que promueve Banco Santander, a través de Santander Universidades.

Viajes que inspiran Startups

De 1 Hora a 2 Horas

Universidad de Salamanca. Charla motivadora dentro del evento internacional "HackForGood: Hacking for something better".

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/eduardo-delgado