



Desde 2.003 ejerzo como **Marketing&Innovation Strategist**, ayudando a empresas a vender más en entornos difíciles; poniendo el foco estratégico de la empresa en el Cliente e Innovación.

Aporto una experiencia de más de 10 años en marketing estratégico, desarrollo de negocio y ventas, impulsando como Consultor, a un gran número de empresas, de diferentes sectores y alcances, tanto nacional como internacional.

Algunos de mis logros:

- ✓ **7 años en Grupo Senda Marketing**, consultora de negocio con delegaciones en Elche, Madrid, Londres y Bucarest.
- ✓ He diseñado y co-ejecutado el **plan estratégico para 10 empresas de diferentes sectores**, integrándome en su dirección y gestionando equipos comerciales. **Dos de los proyectos fueron premiados por su carácter innovador.**
- ✓ **Expansión en nuevos mercados internacionales.**
He analizado el atractivo de mercado y potencial competitivo de 4 empresas españolas en su entrada en mercados emergentes. Desarrollando la fase de análisis de mercado, estrategia comercial y procedimiento operativo en el país. Sectores: construcción, mueble y decoración, restauración, servicios y productos industriales.
- ✓ He desarrollado **nuevas fórmulas de comercialización y redes de venta** en España, Inglaterra, Irlanda, Holanda y Rumania para varias empresas españolas en su proceso de internacionalización.
- ✓ He liderado la estrategia comercial de una de las empresas de mayor facturación de la Comunidad Valenciana, - **96 mill. de euros en el 2007**. Definiendo la estrategia y sistema de gestión comercial, plan de ventas, dimensionamiento y segmentación, creación y formación de equipos, seguimiento y control de resultados.
- ✓ Co-Fundador de www.thebigstepcompany.com – “Pon en forma tu modelo de negocio”.

Mi carrera se ha enfocado en conseguir resultados medibles para mis empleadores y clientes en forma de mayores ventas, crecimiento de los ingresos, éxito de nuevos productos y fidelidad de clientes.

Poseo una visión global de una organización, y en los últimos años he centrado mi investigación y actividad en desarrollar metodología y herramientas para **mejorar e innovar en el modelo de negocio.**

A través del reajuste de sus 6 pilares:

- 1.- Segmentos de clientes.
- 2.- Propuesta de valor.
- 3.- Canales distribución – comunicación, on/off line.
- 4.- Organización interna.
- 5.- Fuentes de ingresos.
- 6.- Estructura de costes

Además:

- ❖ Formador: Estrategia e Innovación en modelos de negocio.
- ❖ Escribo en mi blog personal: www.cafedelmarketing.net.
- ❖ Colaborador sección Marketing en www.turinomia.es.
- ❖ Consultor homologado de la Cámara de Comercio, Comunidad Valenciana.
- ❖ Formador para el CDT (Centres de Turisme - Generalitat Valenciana).

- ❖ Me defino: Fácil trato, Estratégico, Muy Creativo, Ejecutivo.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas – Alicante, tengo un nivel alto de inglés, Master en Dirección Comercial y Marketing por Fundesem Business School y estudié Marketing Internacional en Jönköping International Business School, Suecia.

Estaré encantado de darles más detalles en una entrevista personal.

Atentamente,

Javier González
MK&Innovation Strategist

javier@cafedelmarketing.net
61 000 39 40 – Alicante - Mallorca