

# Vicente de los Ríos Medina



1968, casado, 3 hijos  
Móvil: +34616462413  
[vicentelosrios@lideresydigitales.com](mailto:vicentelosrios@lideresydigitales.com)

Nativo

Competencia profesional plena (C2)

Competencia profesional media (B1)

Más de 20 años trabajando en entornos internacionales



- ▶ Ejecutivo Senior con amplia experiencia internacional y éxito liderando y transformando negocios (>1.500 millones de euro facturación) y todo tipo de canales de venta y atención (ecommerce, digitales, tiendas, telefónico, task forces, canales indirectos)
- ▶ 6 años de experiencia asesorando a compañías, administraciones y entidades sociales en sus procesos de transformación digital trabajando con propietarios y ejecutivos.
- ▶ Amplia experiencia en el negocio de internet con profundo conocimiento y uso del marketing online, ventas digitales, estrategia omnicanal y redes sociales.
- ▶ Extraordinaria capacidad para establecer relaciones y crear valor en los negocios, con una amplia red profesional a nivel ejecutivo en todos los sectores.
- ▶ Más de 20 años de experiencia liderando grandes equipos (>800 personas) con excelentes resultados en motivación, desarrollo profesional y mentorización, gracias a un estilo de gestión innovador y con pasión con grandes capacidades de comunicación, creatividad, trabajo en equipo y orientación al cliente.
- ▶ Grandes dotes de comunicación para la enseñanza, impartición de conferencias y escritura.
- ▶ Experiencia en trabajar en entornos dinámicos y complejos con exigentes objetivos que cumplir.
- ▶ Dominio en el uso de la tecnología como medio para mejorar los resultados, solucionar problemas y transforma negocios.
- ▶ Importante iniciativa de divulgación de conocimiento con Liderando en Digital ([www.liderandoendigital.com](http://www.liderandoendigital.com)) que incluye Newsletter, Conversaciones en LinkedIn Live y Podcast

1990	1995	2000	2005	2010	2015	2022										
<b>Becario Munich</b> 1990	<b>Ingeniero Superior en Telecomunicaciones</b> 1992	<b>Executive MBA</b> 1997		<b>Consejero de Administración</b> 2009-2010	<b>Estrategia (2016), Innovación (2018) y Sostenibilidad (2021)</b>	<b>Transformación Digital (2017)</b>										
1990-1993	1993-1995	1995-1997	1997-1998	1998-2004	2001-2004	2004-2008	2008-2011	2011-2014	2014-2015	2016-2022						
<b>Becario</b>	<b>Ingeniero</b>	<b>Experto en Relaciones Internas</b>	<b>Jefe de Gestión de Costes e Informes</b>	<b>Gerente Marketing y Proyectos Especiales</b>	<b>Director de desarrollo de negocio de voz internacional</b>	<b>Director Servicios Información y Directorios</b>	<b>Director Canal Online</b>	<b>Director Gran Público C. Valenciana, Murcia e Islas Baleares</b>	<b>Director Global de Canales Digitales</b>	<b>Fundador y CEO</b>						
Planta Exterior & Red Internacional	Planificación de Red Internacional	Comunicaciones Internacionales	Negocio de Tráfico Internacional 10 personas 500M€	Negocio de Tráfico Internacional 25 personas 500M€	Telefonica International Wholesale Services 25 personas 800M€	Telefónica de España 700 personas 80M€	Telefónica de España 125 personas 20M visitas mensuales 8M visitantes únicos mensuales 14% cuota de canal	Telefónica de España 300 personas 1.500 M€ 3M clientes	Telefónica, S.A. 5 personas 90M visitas mensuales 20M visitantes únicos mensuales	<b>Líderes y Digitales</b> ( <a href="http://www.lideresydigitales.com">www.lideresydigitales.com</a> ) 80 clientes > 150 conferencias 100 mentorizados 5.000 alumnos						
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controller and responsable del marketing de servicios mayoristas internacionales (Voz, IP, Capacidad)</li> <li>• Responsable de ventas de productos y servicios internacionales para operadores nacionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable mundial de marketing de servicios de voz internacional</li> <li>• Responsable del soporte a la red comercial de TIWS en los 8 países de sus operaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recuperación y transformación del negocio después de la liberalización del mercado (margen de -11,5M€ to +10,8M€ en 4 años)</li> <li>• Lanzamiento del 11822, 2º player del mercado</li> <li>• Renovación Servicio Universal (11818 y Páginas Blancas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración de canales digitales de negocios fijo y móvil</li> <li>• Líder del proyecto de transformación digital</li> <li>• Implementación de la nueva marca Movistar</li> <li>• Lanzamiento de canales en Redes Sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de cuenta de resultados y canales</li> <li>• Liderazgo del proyecto de transformación de tiendas y 1004</li> <li>• Lanzamiento de la nueva oferta convergente (Fusión), Redes 4G y Fibra Óptica en la región</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo de la estrategia de transformación de los canales digitales en los 17 países en los que operaba Telefónica</li> <li>• Responsable del Proyecto AVATAR para impulsar las ventas online en Reino Unido, Brasil y México en colaboración con Accenture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoramiento a empresas y profesionales en sus procesos de transformación</li> <li>• Mentorización digital directivos</li> <li>• Creador y Director del Programa Ejecutivo en Transformación Digital de EOI (30 ediciones)</li> <li>• Director del Curso de Google Activate "Transformación Digital para el empleo"</li> <li>• Conferenciante transformación digital, liderazgo y reinención profesional (Thinking Heads - Top 100 Conferenciante 2022)</li> <li>• Escritor: "El Misterio de Reinventarse" y "Empresa Sana"</li> </ul>						

## Datos personales

---



**Vicente de los Ríos Medina**

19 de Octubre de 1968  
Casado con tres hijos

+34 616 46 24 13  
[vicentelosrios@lideresydigitales.com](mailto:vicentelosrios@lideresydigitales.com)  
<http://es.linkedin.com/in/vicentelosriosmedina>  
@vdlrios



[Descargar Portfolio](#)

## Extracto de Experiencia Profesional

---

- **Ejecutivo y Asesor senior experto en gestión y transformación de negocios** con una amplia experiencia internacional y éxito en liderar **importantes negocios** (< 1.500 M€ facturación) y **canales de venta y atención** (digitales, tiendas, call center, fuerzas de venta atendiendo a decenas de millones de clientes) en los **sectores de Telecomunicaciones, Gran Público e Internet**.
- Tras una **carrera ejecutiva de 25 años en Telefónica** donde gestione múltiples **negocios y canales y sus procesos de transformación**, durante los 6 últimos años he desarrollado una extensa carrera profesional a través de mi firma "**Líderes y Digitales**" como **asesor de comités de dirección, mentor digital de directivos, director académico y profesor y conferenciante**, que me ha permitido convertirme en un referente en transformación digital, liderazgo y reinversión.
- **Extensa experiencia en negocios digitales** con amplios conocimientos actualizados de marketing online, ventas online, estrategia omnicanal y social media, con importante marca personal digital.
- **Más de 20 años de experiencia en liderazgo de grandes equipos** con resultados sobresalientes en motivación, desarrollo de personas y mentoring, gracias a un estilo de gestión innovador y entusiasta con grandes dotes de comunicación, creatividad, trabajo en equipo y orientación a cliente. Compromiso máximo con los proyectos que asumo.
- **Gran capacidad para establecer relaciones de confianza** en entornos profesionales e institucionales a nivel nacional e internacional como cliente o proveedor, y amplia y valiosa red de contactos en el ecosistema digital español e internacional
- **Dominio de la tecnología** y uso de la misma para mejorar los resultados y transformar los negocios gestionados.
- **Grandes dotes de comunicación**, con buenos resultados en el campo de las conferencias y docencia, gracias a la capacidad de empatizar con la audiencia y al dominio de la tecnología.
- **Escritor** de "**El Misterio de Reinventarse**" (ExLibric 2019) y "**Empresa Sana**" (Almuzara 2021)

## Formación

---

1986 - 1992	<b>Ingeniero Superior de Telecomunicación</b> Especialidad Transmisión y Comunicaciones ETSIT, Universidad Politécnica de Madrid
1997	<b>Executive MBA (EMBA)</b> IE Business School, Madrid

## Idiomas

---

<b>Español</b>	Competencia Nativa
<b>Inglés</b>	Competencia Profesional Plena (C2). 25 años de experiencia en entornos internacionales
<b>Alemán</b>	Competencia Media (B1) – Cinco años de estudios en el Goethe Institut

## Experiencia Profesional

Desde Octubre 2015

**CEO**  
**Líderes y Digitales – Madrid**

Tras mi salida de Telefónica en 2015, decido dar un cambio en mi carrera profesional y a través de mi firma "Líderes y Digitales" aprovechar mi experiencia y conocimientos para **asesorar a empresas y personas en sus procesos de transformación digital**. Lo hago a través de **asesorías a comités de dirección, formación en escuelas de negocios, mentorización de directivos, conferencias y divulgación**. A lo largo de este periodo he creado una cartera de más 80 clientes en las siguientes actividades.

- **Asesoramiento en transformación digital a Comités de Dirección de empresas**, preparando sus planes de transformación digital en múltiples sectores (Bidafarma, Emasesa, Audiolis, Fundación Botín, AUSSA, Junta de Andalucía, Ayuntamiento de San Sebastián, Baratz, Proinsermant, GSS Covisian, Ooredoo Oman, Indizen, ONGs)
- **Creador y Director del Programa Ejecutivo en Transformación Digital de EOI** – 30 ediciones desde 2016 en Madrid, Sevilla, Málaga, Tenerife, Santander y República Dominicana. Profesor en los principales programas en abierto, in-company y de fondos de EOI. Impartida **formación a más 5.000 alumnos** en estos años con altas valoraciones.
- **Creador y responsable del Programa de Transformación Digital de las entidades sociales de la Red Talento Solidario de Fundación Botín** con foco en la sensibilización, formación y mentorización creando un modelo de madurez digital. 50 entidades transformadas entre 2021 y 2022
- **Director del Curso "Transformación Digital para el empleo" de Google Activate**
- **Formación in-company a empresas y asociaciones** en temas de transformación digital (Fundación Botín, Liberty, ASPRIMA, FAEEM, Bejob, Axesor, Cámara de Comercio de España en Chile, Tradecorp)
- **Mentor Digital de directivos** ayudándoles en su propia transformación. Más de 100 profesionales mentorizados
- **Autor** de los libros "**El Misterio de Reinventarse**" (exLibric, 2019) y "**Empresa Sana**" (Almuzara, 2021), sobre la reinención profesional y la reinención de la empresa, respectivamente.
- **Conferenciante nacional e internacional** en importantes eventos públicos y privados, en formatos presencial y online con amplio impacto combinación de empatía, conocimiento y uso de tecnología y empatía. Perteneciente a la red de **Thinking Heads (Top100TH 2022)**. Más de **150 conferencias impartidas**
- **Creador de la iniciativa de divulgación de conocimiento "Liderando en Digital"** sobre transformación digital y liderazgo, plataforma que incluye **newsletter semanal, conversaciones en directo en LinkedIn Live y Youtube, y podcast** en las principales plataformas (Spotify, Apple Podcast, Google Podcast, iVoox, ...)
- **Inversor en Startups digitales** y otros negocios: Guudjob (app), Restaurante Furlé, Varena (ropa deportiva lujo)

Julio 2014 a Septiembre 2015

**Director Global de Canales Digitales**  
**Telefónica SA – Madrid**

En julio 2014, me incorporo a **Telefónica SA**, como **Director Global de Canales Digitales** para **liderar la Transformación de los Canales Digitales de las 17 operaciones de Telefónica**. El ámbito de la responsabilidad es la venta y atención a clientes del **segmento Gran Público** (Particulares y Autónomos) a través de PC, Móvil y Redes Sociales. Actualmente los Canales Digitales de Telefónica reciben más de 1.000 millones de visitas anuales y tienen más de 40 millones de visitantes únicos mensuales.

En este puesto desarrollé las siguientes responsabilidades:

- **Liderar el proyecto de Transformación de los Canales Digitales de Telefónica**, en el que participan los canales online de las operadoras, y las Áreas de Estrategia y Global IT de Telefónica
- **Liderar la implantación de un proyecto global de impulso de ventas online (AVATAR) en colaboración con Accenture**, que se lanzó en **México y Brasil**, y con anterioridad en **España y UK**, logrando **multiplicar por 3 sus ventas online**. Este es en la actualidad uno de los proyectos referencia mundial de Accenture en el mundo digital.
- **Gestionar acuerdos globales dentro de Telefónica que permitan generar sinergias en las operaciones de los Canales Digitales** (acuerdo preferencial mundial de Google Analytics)



En noviembre 2011, me incorporo a la **Dirección Territorial Este** (Comunidad Valenciana, Murcia e Islas Baleares) de Telefónica España, como **Director de Gran Público y responsable de sus clientes residenciales y autónomos** (más de 2 millones de clientes fijos y móviles) con unos **ingresos gestionados de más de 1.300 millones de euros en 2013**. Lideré un equipo de **más 300 personas**.

En este puesto desarrollé las siguientes responsabilidades:

- Liderar la **gestión integrada de los canales telefónico** (entrada y salida) y de **tiendas de la DT Este**. El Canal Telefónico gestiona en esa etapa **5 millones de llamadas entrantes anuales y más de 500 posiciones**. El Canal de Tiendas de la Región Este estaba compuesto por más de **500 puntos de venta de Canal Especialista pertenecientes a 50 distribuidores**, y el Canal Consumo y LBM con más de **1.500 puntos de venta**.
- **Diseñar y ejecutar la reconfiguración del Canal de Tiendas** con el fin de adaptarlo a las necesidades actuales del negocio, garantizando al mismo tiempo la rentabilidad de los distribuidores.
- **Impulsar la proactividad y ventas en ambos canales, telefónico y presencial**, con el objetivo de maximizar las ventas de los productos de Gran Público, diseñando e implantando planes de mejora y modelos de remuneración e incentivos necesarios para obtener los resultados.
- **Liderar la ejecución de los planes de comercialización de productos de Gran Público en la DT Este**, entre ellos el lanzamiento de **Fusión**, la **fibra óptica** y el **4G**.
- **Diseñar, gestionar la implantación y realizar la comercialización de la Red de FTTH de Telefónica en el Territorio Este**, con **1 millón de hogares pasados en unas 50 ciudades (datos cierre 2014)**
- **Liderar al equipo de Gran Público** en el proyecto de la DT Este, asegurando su motivación y compromiso con el proyecto, siendo una de las unidades de **mayor Índice de Clima Laboral de Telefónica de España** (ICC 2013: 96)

En este periodo fui **Director del Canal Online Telefónica España**, tanto para el **Negocio Fijo** (desde enero 2008) como el **Negocio Móvil** (integración con el fijo en noviembre 2009), con responsabilidad sobre las ventas, información, atención y servicios al cliente a través de Internet para los más de **30 millones de clientes fijos y móviles de Telefónica en los segmentos Residencial, Autónomos y Pymes**. Lideré un equipo formado por **125 personas**

En este puesto desarrollé las siguientes responsabilidades:

- **Liderar el proyecto de Transformación "Impulso del Canal Online"** que supuso la integración de los dos canales online de la compañía (fijo: [www.telefonica.es](http://www.telefonica.es) y móvil: [www.movistar.es](http://www.movistar.es)) en un único canal online convergente, desplegando una nueva plataforma que permitiese implantar procesos integrados para ventas, atención, información y autoservicio. El portal unificado gestionaba **20 Millones de visitas mensuales y 8 Millones de visitantes únicos**.
- **Impulsar las ventas online de los productos fijos residenciales de Telefónica**, alcanzando en el periodo en que gestioné el canal online, un máximo de **cuota de canal del 14% de las ventas de productos fijos y más de 1 Millón de productos acumulados vendidos** (Líneas STB, ADSL y TV)
- **Desarrollar el negocio de ventas online de móviles de Telefónica España**, prácticamente inexistente, con un incremento del peso de ventas online desde **0,4% del total en 2009 al 4% en diciembre 2010**
- **Liderar el proyecto de unificación y cambio de marca a Movistar en el Canal online de Telefónica** que permitió el lanzamiento de la marca unificada Movistar el 1 de Mayo de 2010.
- Diseñar y ejecutar el **lanzamiento de los Foros de Movistar** ([comunidad.movistar.es](http://comunidad.movistar.es)) e implementación de su modelo operativo.
- **Liderar el Proyecto "Un equipo más comercial"** que persiguió la **involucración en la atención comercial de los más de 40.000 empleados de las empresas de Telefónica en España**, mediante la implantación de un canal atención exclusivo para que los empleados pudiesen realizar actividades de venta y postventa para su entorno.
- **Liderar el Proyecto Global "MYCOL"** entre todos los canales online de los países en los que opera Telefónica, intercambiando las mejores prácticas y definiendo un entorno común para el impulso y desarrollo de los canales online.

Durante 2 años fui **Consejero de Administración de Rumbo, agencia de viajes online líder en España**, en representación de Telefónica, que compartía al 50/50 la propiedad con la empresa Orizonia, propiedad de los fondos de capital riesgo Carlyle y Vista Capital (Banco de Santander). Rumbo gestionaba en esos años un negocio de viajes de **2 millones de pasajeros y tenía una facturación de 300 Millones de Euros**.

En marzo de 2004 me incorporé al **área Residencial Fijo de Telefónica de España** como **Director de Servicios de Información, Directorios y Marítimo**, con responsabilidad sobre un negocio de **80 millones de euros de ingresos y un equipo de 700 personas**. El principal reto asumido al incorporarme a este puesto fue **transformar la unidad en un negocio rentable**, ya que en los 11 meses siguientes a la liberalización del mercado (Abril 2003) se había perdido casi la mitad de la cuota de mercado, además de haber sufrido una caída del propio mercado cercana al 50%.

En este puesto desarrollé las siguientes responsabilidades:

- **Diseñar y desarrollar el Plan de Negocio de los Servicios de Información**, con el objetivo final de sanear la cuenta de resultados del negocio (-11,5 millones en 2003 a +10,8 en 2007)
- **Rediseñar e implantar una organización de negocio, ágil y dinámica**, que gestionase el negocio para todas las Unidades de Negocio de Telefónica (Residencial, Pymes, Negocios y Profesionales, Empresas y Operadoras) con un modelo operativo adaptado a la realidad del mercado (**reducción de plantilla de 700 personas en 2004 a 240 en 2007**), acometiendo las reformas y renovación de sistemas necesarios para **garantizar el futuro del negocio y la mejor oportunidad profesional y personal para los recursos humanos excedentes** (acogida a ERE o paso diferentes unidades de Telefónica donde se pudiesen desarrollar profesionalmente)
- **Definir y implantar la estrategia de Telefónica para el mercado de servicios de información de valor añadido con el lanzamiento del 11822**, que se convirtió en el **segundo número de información en España por ingresos y volumen de llamadas**.
- **Asegurar la continuidad de la prestación por Telefónica del servicio universal de guías (Páginas Blancas) y servicio de información (11818)** que finalizaba en Diciembre de 2007, logrando una extensión mínima por 3 años.
- **Desarrollar un proyecto de motivación en la Dirección** que permita la consecución de los objetivos de negocio a la vez que mejorar el clima laboral (se pasó **de 28% en 2003 a 69,6% en 2006**)
- **Reestructurar el Servicio Marítimo** consiguiendo **garantizar los compromisos asumidos con el Ministerio de Fomento** y el futuro del negocio en Telefónica con el cambio del modelo operativo y la consecución de nuevos contratos para el futuro (Proyecto AIS)
- **Formar parte del Comité de Residencial de Telefónica de España**, asumiendo dentro de la organización distintos roles transversales como responsable de la DG de los **proyectos de Motivación (2004), de Innovación (2005 y 2006)**
- Desde noviembre de 2006 a febrero de 2008, compatibilizándolo con mis labores de Director de Servicios de Información y Directorios, fui **responsable del Área de Recursos Humanos de la DG Residencial Fijo de Telefónica de España**, con la responsabilidad de coordinar internamente todas las actividades relacionadas con el área de RRHH de Telefónica España, participando en la **Mesa Negociadora del Convenio Colectivo de Telefónica España**.

Abril 2001 – Febrero 2004

**Director de Desarrollo de Negocio de Voz Internacional**  
**Telefónica International Wholesale Services (TIWS) - Madrid**

Con la creación en 2002 de **Telefónica International Wholesale Services**, organización de Telefónica responsable del negocio mayorista internacional del Grupo Telefónica, asumí el puesto de **Director de Desarrollo de Negocio de Voz Internacional** de esta organización, continuando con mi cargo en Telefónica de España. Esta nueva responsabilidad supuso extender mis funciones en **España** a los países con presencia de TIWS en el ámbito del Negocio Voz (**Argentina, Brasil, Chile, Perú, Puerto Rico, El Salvador y Guatemala**). Coordiné un equipo de **25 personas** con presencia en **4 países**. El volumen de negocio gestionado ascendía a unos **800 millones de euros**.

En este puesto desarrollé las siguientes responsabilidades:

- **Definir de la estrategia operativa del Negocio de Voz Internacional y desarrollar su catalogo de servicios** (producto y precio), diseñando e implantando los procesos y sistemas que integren todos las operaciones de TIWS.
- **Elaborar los Presupuestos Comerciales y de Cuenta de Resultados y Plan Estratégico del Negocio de Voz Internacional**, así como **gestionar el Presupuesto de Inversión en Red Internacional de Telefónica de España**.
- **Desarrollar los procesos y herramientas que den soporte a la Red de Ventas del Negocio de Voz**.
- **Negociar con los principales operadores nacionales y empresas del Grupo Telefónica** para la venta de productos de **voz internacional** que permitiese terminar el tráfico internacional de sus clientes.

Noviembre 1998 – Abril 2001

**Gerente de Marketing y Proyectos Especiales**  
**Telefónica de España – Negocio de Tráfico Internacional - Madrid**

Dentro de la reestructuración de la Unidad de Negocio de Tráfico Internacional de Telefónica a finales de 1998, con su paso a la Dirección General de Servicios para Operadores y Regulación, asumí la **Gerencia de Marketing y Proyectos Especiales**. **A partir de abril de 2001**, compatibilicé este puesto con el de **Director de Desarrollo de Negocio de Voz de TIWS**. El volumen de negocio gestionado era de unos **500 millones de euros**, gestionando un equipo de **25 personas**.

En este puesto desarrollé las siguientes responsabilidades:

- **Desarrollar el marketing de productos de carrier internacional de Telefónica de España** (voz, IP) y de la **estrategia comercial del negocio**.
- **Controlar la gestión económica del negocio** (elaboración de presupuestos, control, seguimiento y reporting de Ingresos y Gastos, Plan Estratégico y Plan de Inversiones en red internacional)
- **Negociar con operadores nacionales y empresas del Grupo Telefónica** para venta de productos de tráfico internacional y conectividad IP a **Backbones de Internet** (esto último hasta la creación de TIWS)

Julio 1997 – Octubre 1998

**Jefe de Gestión de Costes e Informes**  
**Telefónica de España – Negocio de Tráfico Internacional - Madrid**

Durante este periodo fui **responsable del diseño y gestión del Área Económica de la Unidad**, desarrollando su sistema de control de gestión y sistema de información. Dirigí un equipo de trabajo de **10 personas** y el volumen del negocio gestionado era de unos **500 millones de Euros**.

Octubre 1995 – Junio 1997

**Experto en Relaciones Internas**  
**Telefónica de España – Gabinete de la Dir. Gral. Comunicaciones Internacionales - Madrid**

Desempeñé funciones de **apoyo al Director General** (realización de **informes y presentaciones** sobre aspectos económicos, técnicos, recursos humanos y organización), así como de **coordinación de las distintas Unidades de la Dirección General** (coordinación del **Plan Estratégico**, desarrollo del **Sistema de Información de la Dirección General**, **Organización, Formación y Programa de Becas**)

Desempeñé funciones relacionadas con la **planificación de la red internacional de transmisión y banda ancha de Telefónica de España** con participación en proyectos internacionales (Lanzamiento Tecnología ATM y METRAN) y de la Alianza Unisource (Telefónica, KPN, Swisscom y Telia)

## Becas

Julio – Agosto 1990	<b>Siemens A.G. – Programa de Prácticas Internacionales (München).</b> Departamento de Comunicaciones Privadas
Octubre 1990 – Septiembre 1992	<b>Telefónica de España – Programa de Becas</b> - Departamento de Conservación de Planta Exterior (Madrid)
Octubre 1992 – Noviembre 1993	<b>Telefónica de España - Programa de Becas</b> - Departamento de Red de Comunicaciones Internacionales (Madrid)

## Otra formación

2021	<b>Sustainable Business Strategy</b> Harvard Business School – Online (3 semanas)
2019	<b>Foundations of Exponential Thinking</b> Singularity University – Online (4 semanas)
2018	<b>Management Research Trends: Nurturing innovation IAP – International Academic Program</b> En el campus de Harvard Business School (1 semana)
2018	<b>Digital Transformation: Platform Strategies for Success</b> MIT - Sloan School of Management – Online (10 semanas)
2016	<b>Disruptive Strategy with Prof. Clayton Christensen</b> Harvard Business School – Online (6 semanas)

## Presencia en redes sociales y otras capacidades

<b>LinkedIn</b>	<p>Gran posicionamiento como referente en Transformación Digital y Liderazgo (Social Selling Index – 75)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Newsletter semanal – Liderando en Digital</b> (75 números – 1.100 suscriptores)</li> <li>• <b>Conversaciones periódicas en directo en LinkedIn Live</b> con directivos referentes en Liderazgo y Transformación (20 conversaciones)</li> <li>• <b>Podcast "Liderando en Digital Live"</b> en <a href="#">Spotify</a>, <a href="#">Apple Podcast</a>, <a href="#">Google Podcast</a>, <a href="#">iVoox</a> y <a href="#">Anchor.fm</a> (20 episodios)</li> </ul>
<b>Twitter</b>	Más de 11 años compartiendo diariamente información sobre los temas de especialidad
<b>Herramientas digitales</b>	Gran habilidad de diseño, creación y grabación, comunicación y construcción de propiedades y contenidos digitales en diferentes soportes (infografía, video, documentación multimedia) y tecnologías (WordPress, Final Cut Pro X, Office 365 y iWork, grabación y edición 360, emisión de streaming de video)
<b>Gestión del conocimiento</b>	Gran habilidad para estar actualizado a través de fuentes de información de elevada calidad y gran capacidad de elaboración, estructuración y redacción de informes y estudios sectoriales