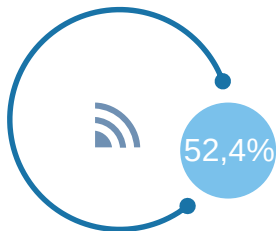


Directori de Mentors

StartUp Catalonia

CATEGORIES

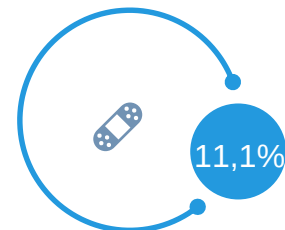


Mentor Digital



Ecommerce, Mobile, Software, Internet, Fintech, Gaming, Cloud, AI, VR/AR, Sharing economy, Travel, Tech&leisure, Cibersecurity

Medtech, Ehealth, Biotech



Mentor Health&Tech

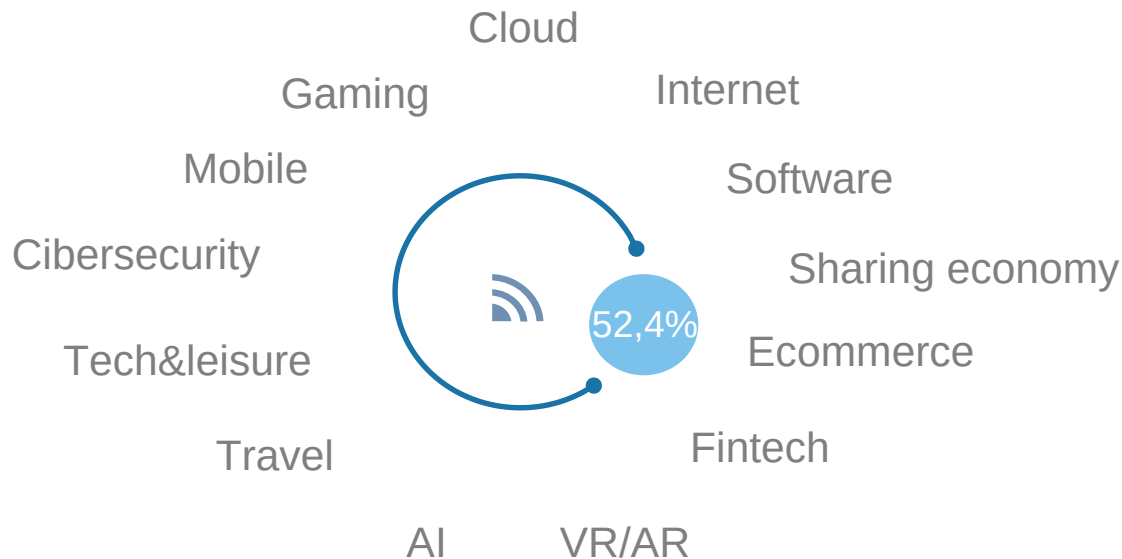


Mentor Industrial



Industria 4.0, Smartcity, Mobilitat, Robotica, Productivity Tech, IOT, HW and Wearables, blockchain, 3Dprint, System Integration

Mentors Digitals





Roger Baranera



Sóc un Enginyer Industrial que va començar la seva carrera en el món de la qualitat, els sistemes i el màrqueting en empreses grans, i que ja fa més de 5 anys que es dedica a participar en projectes de startups digitals com a emprenedor i inversor, principalment en àmbits B2C

La meva barreja de visió tècnica i creativa, però també la de startup, inversor i empresa establerta, pot aportar idees noves i dinàmiques a un projecte que li poden fer avançar etapes a un ritme superior a l'actual



Business Development

He participat en diversos projectes on la clau ha estat conèixer bé l'entorn competitiu per definir els productes, serveis i models de negoci adequats, i després buscar els partnerships i clients més adequats



Conversion

Sóc un expert en estratègia digital, màrqueting online i en imaginar, conceptualitzar i executar nous productes i serveis, amb una sòlida base tecnològica dirigits als usuaris finals (B2C)



E-commerce

Diversos del projectes en els que he participat son dedicats al E-Commerce, puc ajudar a dissenyar una estratègia digital que creï valor als usuaris i clients. I també en l'exploració de canals rendibles d'usuaris, i establiment del mapa d'interaccions amb ells i selecció d'eines adients



Enric Batlle



Els meus principals valors són la integritat, honestetat, curiositat, sinceritat, modèstia i perseverança. Sóc un emprenedor amb cultura digital i experiència en finances, desenvolupament de negoci, inversions i organització de negocis

He estat en l'equip directiu d'un banc. Això m'ha permès entendre la complexitat de les regulacions, tecnològica i d'escala que suposa desenvolupar projectes en aquest sector



Business Development

He fet créixer empreses i negocis a nivell internacional, en diferents àrees globals i amb diferents esquemes d'expansió, des d'agents comercials, filials i creixements digitals sense estructura local



Advertising

Com a fundador i CEO de Netsonic en la part de publicitat en display i video, i actualment amb iVoox en publicitat i en audio, tinc una experiència contrastada en el món de la publicitat digital



Engineering

Els meus estudis i experiència inicial al sector construcció em permeten entendre les millores tecnològiques i de processos que es plantegen en aquest sector



Ernesto Bernadó



20 anys d'experiència en empreses d'entorn digital. Experiència C-level tant en B2B, com en B2C, liderant departaments de Màrqueting, Producte, Analytics i Business Development. Inversor en diverses startups. Conseller delegat de Derecho.com.

Tinc un perfil de negoci molt versàtil. He treballat en aquest entorn durant tota l'evolució d'Internet (des de 1997), he treballat en tot tipus de sectors (B2C y B2B), tant en productes com en serveis i he viscut totes les fases de una startup, liderant equips, sempre executant



Business Development

Sempre he estat lligat al desenvolupament de negoci, en totes les vessants, fases i àrees de l'empresa, tant a nivell estratègic com operatiu, conceptual o en execució. Em considero creatiu i analític amb capacitat de simplificar i trobar l'encaix adequat



Marketing

El màrqueting és molt més que comunicació o adquisició, inclou també la definició del producte, desenvolupament i llançament, la relació amb clients i interaccions amb altres departaments. Intento aplicar una visió 360° de màrqueting



Business Development

Ofereixo una visió de negoci aplicada al BI. He liderat equips de Business Analytics 30 persones de diferents àrees (Web Analytics, Business Intelligence, Data Analysis i optimització) d'una empresa que gestionava dades de 160 Milions de visites al mes



David Blasco



Tinc un perfil emprenedor i sóc inversor, fa més de 10 anys que estic en el món de l'emprenedoria, he llançat varies startups d'èxit i també estic al departament d'innovació i emprenedoria de la UPC

Els projectes en què he treballat s'han desenvolupat en l'entorn d'internet i digital



Seek Capital

Com emprenedor he aixecat rondes de finançament i gestiono un vehicle d'inversió. També sóc el fundador del club d'inversors de l'enginyeria



Business Development

Tinc molta experiència en el desenvolupament de negocis tant digitals com industrials



Sales

Tinc molta experiència en àrea comercial, he creat i dirigit equips comercials de més de 20 persones



Jorge Blasco



Emprenedor en sèrie. 2 Èxits. Especialitzat en fer créixer companyies des de zero amb pocs recursos i escalar-les amb màrqueting digital. Inversor de tecnologia 15 participades

Puc ajudar a créixer la seva companyia. He creat i venut a corporacions 2 startups de mes de 50M de facturació. Tinc experiència en la integració comercial de startups a corporacions



Business Development

Tinc experiència en el desenvolupament de negoci y la creació de productes tecnològics guanyadors amb comunicació i màrqueting. Experiència venent productes i serveis a grans corporacions (IBEX 35)



E-Commerce

Amb la meua startup de venda privada llençàvem 2000 e-commerce B2C a l'any



Internet Marketing

He ajudat a créixer a companyies SAAS construint un funnel de venda. Tinc experiència en captació de clients amb pocs diners (growthhacking). He invertit més de 400.000 euros/mes en captació de clients en campanyes de PPC



Xavier Boixeda



Professional amb experiència en la gestió d'empreses en fase de creació i validació del model de negoci. Disposo de formació tècnica i de negoci sòlida i una àmplia xarxa de contactes dins del segment startup a Catalunya

Perquè escollir-me? Per les eines amb les quals estic acreditat, per haver passat per la Startup School de Silicon Valley i haver participat en el naixement i desenvolupament de diverses startups



Business Development

Estic certificat a eines i metodologies, com Lean Canvas, adreçades a validar idees de negoci o llançament de nous productes d'una manera efectiva



E-Commerce

He desenvolupat tres plataformes de e-commerce amb un negoci combinat anual de més de 200 milions d'euros



Software Development

He gestionat equips de desenvolupament de software des del 2001, tant donant serveis de consultoria com desenvolupant producte propi



Albert Buscató



Fundador i director de l'empresa Albus Golf des de 2008, amb una llarga experiència en empenedoria, màrqueting, vendes e internacionalització. Assessorant startups des de 2014 i col·laborant amb la UPF com a mentor de Màsters

El nostre producte va a mercats variis del oci, entreteniment, turisme, esport, esdeveniments, etc... I a tipologies de clients molt variades



International

Exporto el 99% de les meves vendes, començant de 0 a l'any 2010, tenim ja clients a 53 països i sucursal pròpia als EEUU



Coaching

Construir l'empresa des de 0 ens ha donat una experiència molt global que compartim a nivell universitari amb alumnes de Màster i amb empreses startup que a més de coneixements tècnics necessiten quelcom més com el coaching més a nivell personal



Marketing

Hem llançat un producte únic al món, i patentat al 2010, i hem construït un mercat propi i exclusiu a base d'un màrqueting ben estructurat i dirigit al nostres mercats nitxo



**Josep Lluís De
Gabriel**



Sóc empresari des de l'any 2000 en què vaig acabar els meus estudis d'Enginyer. El meu focus és aconseguir que les empreses optimitzin el seu màrqueting i vendes, aprofitant les possibilitats que ofereix la tecnologia. Tinc una àmplia experiència en startups de diversos sectors

M'agrada treballar com si fos realment la meva startup. Això em permet interioritzar els reptes i posar a treballar experiència i motivació per ajudar a assolir-los. Sóc molt metòdic i orientat a resultats. Puc aportar sovint networking d'interès



Marketing

Dirigeixo un LAB especialitzat en aplicar les tecnologies al Màrqueting ubicat al Tecnocampus, aplicant les solucions a moltes empreses en sectors diversos. Com a emprenedor he dissenyat i posat en explotació els plans de màrqueting de diverses startups.



Business Development

Passió per les empreses i els negocis. Em motiva trobar noves opcions de desenvolupament de negoci (palanques, inèrcies, barreres d'entrada, oportunitats...). He pogut desplegar aquests coneixements en els més de 15 anys de treball



Strategic Planning

He participat en múltiples consells assessors on hem pogut abordar reptes importants. Al llarg d'aquest procés, he desenvolupat metodologia i cassos d'èxit que em permeten ajudar a noves empreses que passen per reptes similars



Andoni De Galarza



Especialista en la millora de l'eficiència i eficàcia comercial, captant, optimitzant i fidelitzant clientes

Tinc una visió 360° de las necessitats de qualsevol organització, focalització a resultats. Orientat a l'increment d'ingressos



Business Development

Avalat per les companyies on he treballat i els projectes en els que he col·laborat. Podeu veure les seves recomanacions al meu perfil de LinkedIn



Sales

5 anys formant equips comercials



Marketing

5 anys elaborant plans de màrqueting estratègic



Pablo De Porcioles



Professional amb més de 20 anys d'experiència en el camp de màrqueting, vendes, i desenvolupament de negoci en diferents sectors com internet, mitjà, publicitat, travel, eHealth, retail consultoria, i banc privat. Compagino la meua activitat professional exercint de mentor a diferents startups

Àmplia experiència professional al sector d'E-Commerce, havent format part del equip directiu d'un ampli nombre d'empreses de diferents sectors. També he estat més de 5 anys col·laborant com a mentor i advisor d'empreses del sector tecnològic havent-les ajudat en moltes àrees



E-Commerce

He treballat al sector E-Commerce des de 2010 en diferent càrrecs de responsabilitat en empreses multinacionals i startups nacionals



Business Development

Àmplia experiència en desenvolupament de models de negoci, obertura de mercats o nous clients a un gran nombre de sectors. He treballat sempre en entorns multinacionals i activament a més de 8 mercats



Marketing

Tota la meua experiència professional ha estat lligada al camp del màrqueting i vendes. Disposo d'una llarga trajectòria tant online com offline, havent gestionat pressupostos milionaris a departaments sense pràcticament recursos



Xavier Estruga



CEO/CIO/CTO especialitzat en
startups. Orientat al negoci.
Basat en dades IA i ML.

Pràctic. Hands-on. La tecnologia com
eina que aporta al negoci.



Business Development

Creació i participació en varies start-ups d'èxit. Sempre desde la perspectiva TIC. Centrat en el us de les dades i creant avantatges competitius fent ús d'intel·ligència artificial i aprenentatge automàtic



Information Technology

Mes de 20 anys d'experiència en sector TIC. Dirigint equips multidisciplinaris de fins a 48 persones.



Software Development

He dissenyat, creat i implementat eines informàtiques que han millorat significativament els resultats d'empreses de tota mida i sector. Sempre enfocat en alinear operacions amb negoci.



Adriana Freitas



Tinc més de 20 anys d'experiència en el mercat de les telecomunicacions administrant projectes Internacionales a Rio + Miami + NYC SF i Barcelona. El 2012 em vaig unir a una startup a Silicon Valley que 3 anys més tard es va vendre a Citrix

Internet és la visió més àmplia de tot, però també permet tenir un impacte molt important. La meua experiència prové no només d'una empresa B2B SAAS d'intel·ligència empresarial on vaig treballar durant 4 anys, sinó també de tota la meua trajectòria



Strategic Planning

Durant 5 anys a Telefonica vaig formar part de l'equip de Planificació Estratègica, executant l'anàlisi d'escenaris i la propera planificació tecnològica. Com a consultora també vaig elaborar escenaris de tendències futures



Seek Capital

Des dels darrers deu anys, sóc membre actiu de la comunitat emprendedora barcelonina com a mentora, consellera i inversora. També col·laboro amb Barcinno.com, tech.eu, Sonar + D, 4YFN, etc.



Business Development

Créixer o tornar a casa. El fet de poder créixer un negoci és la principal pedra clau de totes les empreses. Vaig ajudar a diverses startups tecnològiques amb el seu pla de negoci i a ajustar-se al mercat, que és clau si necessiteu créixer a l'estranger



**Josep Ramon
Freixanet**



Directiu amb més de 25 anys en el sector TI. He desenvolupat rols relacionats amb Delivery, Operacions i Organització en entorns multinacionals. Experiència en internalització. Participació com a mentor d'ACCIÓ ajudant startups a fer el pas a la professionalització via organització

Puc ser útil en aquelles startups que es trobin en el moment en el qual han de passar a professionalitzar-se i organitzar-se, per tal de poder estructurar l'empresa per a l'eficiència organitzativa, imprescindible abans de fer qualsevol creixement i internacionalització



Organization

He treballat organitzant equips en multinacional durant més de 20 anys. He estat responsable de gestionar operacions en diferents països, posant-les en marxa en més d'un cas. Acostumat a treballar des de zero en l'organització operacional



International

Treballant per multinacionals durant més de 25 anys, acostumat a gestionar la complexitat de treballar amb equips distribuïts arreu del món. He viscut personalment a diversos països durant anys, creant sinergies de comunicació entre equips en localitzacions diverses



Leadership

Responsable d'equips grans molt distribuïts. He liderat equips de centenars de persones en el sector TI amb unes xifres de rotació més baixes que la mitjana del sector



Jordi Galli



Professional amb gran experiència tant en startups com en posicions directives en multinacionals. Visió global de l'empresa (producte, màrqueting, vendes, producció, comunicació, drets, P&L...)

Tinc una visió panoràmica dels diversos àmbits de l'empresa amb gran experiència en posicions directives a multinacionals i startups



Product Development

Àmplia experiència en el desenvolupament de producte, tant en startups com en empreses multinacionals, processos de prototipatge, testeig i anàlisi de la interacció amb usuari; orientació a posar el focus en el que aporta valor diferencial i evitar distraccions



Negotiation

Capacitat de negociació d'alt nivell, amb centenars d'acords (drets, llicències, mínims garantits...), locals i internacionals, estratègics, molt sovint en àmbits en què no es disposa de paràmetres predefinits



Networking

Gran xarxa de contactes i capacitat per localitzar i connectar amb possibles partners



Ricard Garriga



CEO deTrioteca,
cofundador de Torret
Road Capital i
Menorca Millennials.
Prèviament a
YouNoodle i abans al
22 @ Ajuntament de
Barcelona
implementant
polítiques públiques



Seek Capital

14 anys d'experiència en l'ecosistema d'emprenedoria, primer a la Universitat La Salle, on vaig ajudar a recaptar capital per a startups tecnològiques. Vaig fundar el desaccelerador d'Startups Menorca Millennials i el meu propi fons Torret Road Capital



Internet Marketing

CEO de Trioteca, assessor digital que ajuda a obtenir la millor hipoteca amb AI. Abans a San Francisco com a responsable d'estratègia i creixement a YouNoodle, i abans al 22 @ Ajuntament de Barcelona implementant polítiques públiques



Sales

Identificar les necessitats dels nostres clients i potencials clients és bàsic per a ser més eficients en les nostres accions de marketing. Segmentar els clients i preveure els seus comportaments, ens permetrà aconseguir els objectius comercials



Jordi Gimeno



Emprenedor amb 17 anys d'experiència. Actualment emprenent al sector cultural amb 3 projectes propis. Experiència com a mentor amb 9 startups i col·laborant amb diferents entitats: Generalitat, Agència Catalana Turisme. M'agrada mentoritzar emprenedors amb empena i ganes de passar-ho bé

Capacitat d'engrescar-me amb el projecte si els emprenedors demostren capacitat, il·lusió i trempera. Conec perfectament la situació de l'emprenedor que comença perquè jo ho he estat i perquè al meu dia a dia estic amb projectes de mentoratge. Amb TOTS els mentoritzats en seguim veient a dia d'avui

**Sales**

Tinc formació en Ciències Empresarials i en direcció i planificació de vendes. Arrancar un projecte passa per saber-ho explicar. Sense facturar no hi ha projecte. Crec saber la metodologia per arribar al mercat amb èxit

**Organization**

Tinc experiència en multinacional i mitjana empresa. He après a planificar, organitzar tasques i a prioritzar, treballant per objectius

**Negotiation**

Per experiència em relaciono amb caps de Màrqueting i Direcció General per arribar a acords amb les meus projectes propis. Conec la seva manera de funcionar i com arribar a acords beneficiosos per ambdues parts



Jordi Griful



Ànima de Quantion, companyia creada a inicis de 2015, especialitzada en la transformació digital de les empreses. Vaig començar la carrera professional dins del grup Accenture, després vaig dirigir Avanade Espanya, Brasil i Sud-àfrica

Expert amb més de 30 anys de pràctica i experiència en sectors com la consultoria de negoci, serveis tecnològics i desenvolupament de sistemes per empreses. Sóc directiu global i he gestionant més de 1500 persones a tres països, tres cultures i tres idiomes diferents



Leadership

Responsable de Accenture Technology Solutions. General Manager de joint venture mundial entre Accenture i Microsoft. Vaig crear i dirigir Avanade Spain, Avanade Brasil i Avanade South Africa. Des de l'any 2015 soc CEO i Co-Founder de Quantion



Business Development

Experiència en desenvolupar estratègies de Business Development que inclouen: Market Development (Go To Markets de la empresa amb la seva proposta de valor, offerings i assets). Estratègia de clients



Strategic Planning

Col·laborador d'entitats com La Cambra de Comerç de Barcelona, Barcelona Tech City, startups i escoles de negoci a nivell de liderar propostes de valor en l'àmbit de la transformació digital, Board member, assessor i planificació estratègica



Jordi Hinojosa



Experiència desenvolupant negocis digitals per empreses o emprenedors. Expert en models de negocis digitals i en desenvolupar la seva estratègia. Tinc experiència en la venda d'empreses i en la recerca d'inversió i finançament. Mentor de startups des de fa 4 anys

Porto des de l'any 1999 creant empreses digitals. Tinc molta experiència en començar des de zero, en el desenvolupament de serveis utilitzant metodologia lean. Tinc experiència com economista en processos de cerca d'inversió



Business Development

Des de 1999 com a màxim responsable d'empreses del sector internet creades des de zero. Utilitzo metodologia de lean startup per fer créixer les empreses i per desenvolupar productes o serveis. He creat quatre empreses i he venut una d'elles



E-Commerce

Des de l'any 1999 he treballat en empreses que oferien els seus serveis a través d'Internet. L'empresa que tinc actualment està especialitzada en el desenvolupament de solucions d'e-commerce i en la integració en marketplaces. Enfocat al sector retail



Sales

Tinc 9 anys d'experiència en la creació d'equips comercials per crear canals de distribució (resellers) de serveis digitals. Assessoro en Plans de venda i en gestió i motivació d'equips comercials



Pere Hospital



Co-fundador de Cloudways (empresa global de cloud hosting). Bootstrapped de 0 a +10m ARR en 4 anys. Tinc un certificacions de seguretat (CISSP, OSCP). Perfil tècnic (ex-CTO), amb amplis coneixements en altres àrees SaaS (growth, ventes, customer success ...)

Si ets un SaaS, amb un funnel principalment automatitzat, puc aportar valor en moltes àrees importants pel teu èxit



Innovation

Perquè hem hagut de fer moltes coses diferents per arribar on hem arribat amb Cloudways



Strategic Planning

Actualment sóc el CSO a Cloudways, treballant principalment en estratègia



Conversion

Al ser el onboarding a Cloudways, majoritàriament automatitzat, el focus en la conversió ha estat sempre un element fonamental. He treballat amb equips de Customer Success, Support, Marketing i vendes per optimitzar la conversió



Clara Lapiedra



Professional amb experiència en direcció, internacionalització i cerca de capital. Formada amb un MBA per ESADE, un PDG a IESE i altres estudis rellevants, em centro en tot allò que fa que l'engranatge funcioni i que generi recursos per a la seva sostenibilitat

La meva experiència i disponibilitat em permet perfilar de seguida un full de ruta específic a cada empresa.

M'agrada sentir-me part de l'equip, alhora que acompanyo el cos fundador en el seu rol de líder, reforçant les habilitats d'anàlisi i presa de decisions



Seek Capital

Em dedico a invertir en startups, tant de forma particular com professional. Conec els termes, valoracions, opcions i alternatives possibles. Sóc experta en elaborar plans d'investment readiness



Business Development

La meua experiència estratègica em permet agafar perspectiva de la part tècnica i maximitzar l'estructura operativa que encaixa en el model de negoci presentat, assignant els recursos necessaris (ni més, ni menys)



Budgeting

Prenc especial compromís en la part numèrica de qualsevol acció i planificació, doncs equivocar-se en aquest aspecte com comprometre la viabilitat de l'empresa. Puc demostrar desviaments gairebé nuls en les meves planificacions



Francesc Llobet



20 anys d'experiència en negocis digitals (e-commerce, digital media, publicitat digital, isp) com a fundador i CEO de diverses startups. Directiu c-level de multinacionals i professor universitari. Amb visió estratègica i "hands-on" de las diferents àrees d'una empresa

Tinc una visió global (estratègica i hands-on) dels negocis digitals (e-commerce, media, publicitat digital) tant com a fundador i CEO de diverses startup, com a directiu nivell C-Level de multinacionals i professor universitari

**E-Commerce**

He estat Fundador i CEO de vàries startup d'e-commerce i he creat i dirigit projectes d'e-commerce com a directiu de multinacional.

**Internet Marketing**

Com a CEO de diverses empreses i startups he dirigit directament l'estratègia de màrqueting digital dels diferents projectes

**International**

Dilatada experiència en projectes internacionals



Alejandro Navarro



Emprenedor amb més de 10 anys d'experiència en startups de base tecnològica. He creat dues startups pròpies (Offerum i Groupalia) i he estat al consell de 15 més. Soc Business Angel/advisor de 4 startups en les que col·laboro i tinc inversió pròpia

Amb més de 10 anys d'experiència en startups, havent creat 2 startups de E-commerce exitoses, participació com advisor en mes de 50 companyies i amb la meua activitat com a Business Angel, apporto una visió integral des de la creació fins a la internacionalització d'aquest tipus de companyies

**E-Commerce**

He creat dues companyies punteres d'E-commerce, com CEO, COO i Board member. Més de 10 anys d'experiència en àrees de màrqueting digital, captació de clients, operacions, internacionalització i direcció general de països (Itàlia i Mèxic)

**Business Development**

Durant la meua activitat com empenedor, a les meves empreses vaig desenvolupar responsabilitat de Business development tant en la vessant de internacionalització (obertura de 8 mercats internacionals en 1.5 anys) com en el creixement domèstic

**Seek Capital**

A les meves empreses vaig gestionar i tancar rondes de finançament (mes de 45MM€ en total) amb Business Angels, Venture capital d'Espanya, Londres i USA, negociar term sheets i pactes de socis així com línies de deute

Ester
Palomar



Sóc una persona emprenedora i apassionada pel que faig. He estat més de 10 anys recolzant el llançament i acceleració de startups de diversos sectors, destacant e-commerce, amb resultats demostrats. El que més valoro d'una empresa és l'equip i la seva passió pel projecte

Tinc l'experiència i coneixements que m'aporten més de 10 anys en el sector



E-Commerce

Més de 10 anys com a accionista, mentora o directiva de fons de capital risc m'han potenciat l'habilitat dins de l'E-commerce. També he viscut la transformació digital de diversos sectors



Strategic Planning

L'estratègia i l'equip són la clau per triomfar. Estic acostumada a dissenyar l'estratègia, implantar-la, fer-ne seguiment i corregir-la ràpidament en cas necessari



Communication

Avui en dia cal comunicar, és la manera com et perceben. Si no ho fas correctament, ho farà algú altre i comunicarà el que vulgui



Frank Perkins



Tecnòleg i
emprenedor en serie

La capacitat d'entendre una idea o model de negoci i "connectar els punts" en terminis d'innovació tecnològica, estratègia de negoci i alineament de capital.



Business Development

Amb la meva experiència puc entendre i tenir la visió per conèixer un producte o mercat, com explotar-ho orgànicament més, de fer-lo atractiu per a inversió externa.



Information Technology

Tinc una molt ampla experiència demostrable en múltiples disciplines tecnològiques, a la vanguardia en experiència pràctica del desenvolupament de software, blockchain i intel·ligència artificial.



Leadership

He portat equips petits i grans tant en mon corporatiu com startups en posicions d'equip o d'alta direcció. Amb la meva experiència he après com es crea i creix un equip i liderar un negoci.



Luigi Riboldi



Des del 2012 realitzo diverses tasques de consultoria, treballant principalment amb startups digitals a tot el món per perfeccionar i optimitzar la seva proposta comercial.

Sóc un professional adobat per l'experiència de 29 en Internet, E-Commerce i la Intel·ligència Artificial. He portat organitzacions complexes en diversos països. Domino les vendes, la planificació estratègica i sobretot ajudo als CEO a validar la proposta de valor abans que els costi diners



Sales

Vaig gestionar organitzacions de vendes complexes des de la seva creació. Em vaig assegurar de relacionar el màrqueting i les vendes des de comptes de criança fins a tancament d'ofertes a tot el món



E-Commerce

He participat en comerç electrònic des del 1994 a SAP i he assistit a nombroses SMI espanyoles i internacionals en la seva estratègia de comerç electrònic



Information Technology

He treballat en diverses organitzacions informàtiques i dirigia la meua, que vaig vendre a una multinacional que cotitza a NASDAQ. A més del software, conec molt bé la intel·ligència artificial, en particular, la data science



Xavi Roca



Llicenciat i MBA per ESADE Experiència de més de 20 anys com a consultor i com a director general d'empreses (Fira de Lleida, Ros Roca, SAGE Eurowin...)

Experiència i visió global de l'empresa (finances, màrqueting, persones, logística...) Especialista en persones



Strategic Planning

Més de 20 anys gestionant i assessorant empreses. He muntat diferents startups a l'àmbit tecnològic. Soci fundador de Menorca Millenials. Sóc fundador de Torret Road (vehicle d'inversió de Menorca Millenials)



Marketing

L'any 2001 vaig crear la meva consultoria de marketing: Smart Marketing. Hem assessorat en temes de marketing a nombroses empreses, institucions públiques i startups



Leadership

Sóc assessor especialista en temes de Talent. Ajudo a les persones, tant a nivell individual com corporatiu, a descobrir els seus talents, a identificar-los i potenciar-los fins convertir-los en autèntiques fortaleses



Jaume Rosell



Més de 20 anys d'experiència en comerç electrònic en empreses pròpies i alienes. Experiència a IBM com a consultor de estratègia de IT. M'agrada ajudar a les empreses a aconseguir les seves fites i a fer que la tecnologia s'integri en la seva estratègia de negoci

A part de la meua experiència en el sector del e-commerce, he participat com a fundador en la creació de 3 empreses, el que em dona una visió molt pràctica del que és crear i fer créixer una empresa

**E-Commerce**

Més de 20 anys d'experiència en aquest sector treballant en empreses nacionals i multinacionals cobrint totes les àrees pròpies del e-commerce com ara desenvolupament, logística, mitjans de pagament...

**Information Technology**

Experiència IBM com a consultor certifica de estratègia de sistemes de informació. Constantment en contacte amb les àrees de IT dels nostres clients

**Project Management**

Treball directe durant tota la meua carrera professional en la planificació i gestió de projectes



Jordi Safont



Inversor en 27 startups en fase seed que posteriorment han aconseguit més de 70 milions d'euros de finançament

Puc aportar valor en preparar la startup per obtenir finançament i orientar amb quins inversors parlar



Finance

He viscut l'experiència d'invertir en una startup 27 vegades portant l'operació de principi a final



Seek Capital

He ajudat a startups a aixecar rondes d'entre 300k i 1 milió



Negotiation

He tancat operacions de compra i fusió d'empreses



Josep Sala



Sóc un professional amb més de 20 anys d'experiència com a directiu en les àrees de Direcció de Negoci i Operacions en empreses i organismes líders en diversos sectors. M'agrada posar els meus coneixements a disposició de nous projectes. M'entenc particularment bé amb la gent jove

És una qüestió de generar confiança en els responsables de la startup; que vegin que amb tu s'hi poden entendre i que els pots ajudar. A més sempre he pensat que els responsables del projecte són els que aporten les idees i el mentor és qui els ajuda a posar-les en ordre. I això genera confiança



Organization

Experiència en diversos sectors de l'activitat, amb el factor comú d'haver d'organitzar el funcionament de les empreses on he estat. Tinc la capacitat organitzativa i la capacitat de crear i coordinar els equips que fan funcionar les coses



Business Development

He estat en moltes ocasions al front de l'estratègia de desenvolupament i creixement de d'aquestes startups. Novament l'experiència i la meva formació econòmica em donen una bona habilitat en aquest terreny



Team Building

La meua manera d'enfocar l'organització de les coses i les persones, i la convicció que a les persones del teu entorn professional cal estimular-les i donar confiança, fan que em senti molt còmode creant equip



Rafael Serra



Emprenedor passional des dels 21 anys. He participat en la creació de gairebé una dotzena de projectes empresarials del món del

Turisme i de la intermediació. Aquest darrer any dos d'hosteleria. La majoria d'aquests projectes segueixen vius a dia d'avui

Dins del món del turisme, on he fet pràcticament de tot, penso que tinc molta experiència en la intermediació i les xarxes socials. Aquest any he començat dos projectes hotelers, que vull vincular a la meua experiència com a intermediari



Organization

El fet de ser empenedor em faculta per fer un anàlisi conjunt del projecte, recolzat per la meua experiència personal amb problemàtiques tipus i encerts o no



Project Development

Penso que el producte és la mare dels ous. Per això crec que és la clau d'un projecte i on cal destinar-hi més recursos. Sinó hi ha producte, no hi ha projecte



Communication

El bon producte ha d'anar seguit de una bona comunicació. En la era de la multicanalitat, la comunicació és molt important



Rosa Mª Soriano
Hernández



Ecommerce,
creació marca,
estratègia digital,
Màrqueting digital
i talent.

Què fer i què no fer si vols emprendre
un negoci d'e-Commerce.



E-commerce

Creació de la marca i model de negoci de venda online. Més de 3 milions € facturats en 3 anys. Online Business Plan i gestió del talent.



Internet marketing

Definició del pla estratègic de màrqueting digital. Pla per cada mitjà de venda (Facebook, Instagram, Google,...). La clau, conèixer a fons les plataformes per extreure el màxim potencial.



Conversion

Inversions en màrqueting digital superiors als 400.000€. Facebook Ads, Google Ads, marketplaces,... Quina estratègia seguir per obtenir les màximes vendes amb plataformes digitals.



Josep M Valero



Sóc un professional del camp de les TIC, entorn multinacional com Nestlé. Sempre ha estat molt implicat amb l'ecosistema emprenedor a Barcelona, on col·laboro com a mentor amb diferents acceleradores i com inversor d'startups en fase 'Seed'. Dirigeixo l'associació Barcelona Loves Entrepreneur

Una de les coses que aprecien les startups és el meu perfil transversal, amb una vessant tècnica i de negoci, que acostuma a ser útil en empreses que participen als programes d'ACCIÓ



Project Management

Tinc molta experiència en la gestió de projectes de diferents mides, des de projectes locals a globals, multidisciplinars i a sovint geogràficament dispersos. No només de IT sinó que també d'organització



Business Development

Experiència en el desenvolupament de negoci desde multinacionals a Startups en fase seed. Orientat a resultats i a treballar en la definició i seguiment de KPIs en diferents sectors



Information Technology

Experiència molt ampla en tecnologies de la informació i de les telecomunicacions; tant el disseny de solucions, com en el seguiment d'implantacions, com en la relació i els contactes amb proveïdors del sector



Eduard
Xalabarder



M'agrada entendre els negocis relacionats amb la tecnologia i ajudar a fer-los créixer i augmentar la seva visibilitat i vendes mitjançant l'assessorament i el desenvolupament de negoci directe amb clients B2B i B2C. Sóc jugador d'equip i m'agrada tenir equips potents amb qui cooperar i construir

Les startups necessiten complementar-se amb persones expertes en comunicació, vendes, networking i creixement. Donada la meua carrera en empreses tecnològiques i el Venture Builder que vam construir, conec els processos per acompanyar les empreses en la seva iniciativa, comercial i internacional



Business Development

He desenvolupat nous clients, canals, i partners per tal d'enriquir el camí i augmentar la presència, els marges i assolir els objectius en vendes i marge. Sempre trobo el camí cap a l'assoliment dels objectius comercials, nacionals i internacionals



Networking

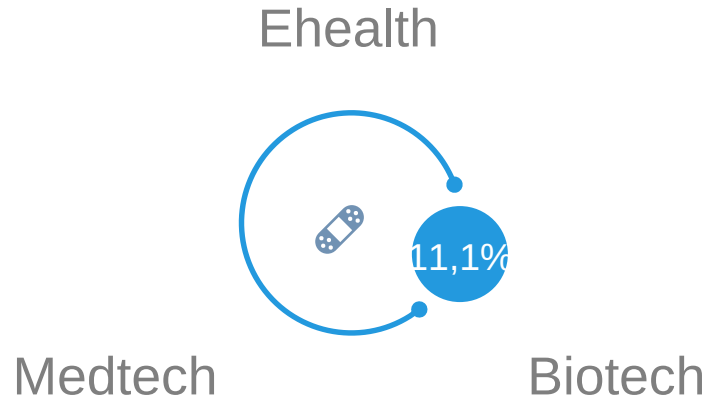
La clau és tenir contactes a diversos nivells i aportar-los valor mitjançant les solucions de les empreses. Gràcies al contactes, la feina s'accelera i actuen de multiplicadors i prescriptors per arribar a allà on una sola persona li és inviable arribar. Ajudo a teixir aquesta xarxa



Presentations

Pots tenir una gran solució, que si no la coneix ningú, no servirà per a res. S'ha de saber trobar una audiència i presentar una història que permeti veure els beneficis que aporta una empresa, el seu equip i els seus productes i serveis

Mentor Health&Tech





Jordina Arcal



Emprenedora en sèrie,
avaluadora del SME
Program H2020. Enginyera
química amb postgraus en
innovació i emprenedoria.
Més de 10 anys
d'experiència en innovació,
emprenedoria i
desenvolupament de
negoci. Premi MIT
Innovators Under 35, premi
EU Top 50 i premi
innovadora social

Cofundadora de HealthApp, una
startup del món de la mHealth que
desenvolupa apps i sistemes d'IA
per millorar la comunicació entre
pacients i terapeutes en el camp de
la salut, especialment en el camp
de la salut mental



Healthcare

Cofundadora i CEO de HealthApp, empresa en el camp de la salut digital fundada l'any 2013 dedicada al desenvolupament de sistemes que millorin la comunicació entre pacients i terapeutes, especialment en l'àmbit de la salut mental



Business Development

Més de 6 anys d'experiència com a bussiness developer en un centre tecnològic. Exercint tasques de desenvolupament de negoci en les 3 startups que he fundat. Actualment assessorant algunes startups en aquest àmbit



Innovation

Més de 6 anys d'experiència com a bussiness developer i technology transfer en un centre tecnològic. Avaluadora de H2020 en el programa SME i FTI. Cofundadora de 3 startups innovadores. Premi Innovator Under 35 per l'MIT i EU Top 50 Innovator



Susana Castel



Tinc experiència i coneixement en el món de les startups en els sectors de Biotecnologia i de la tecnologia mèdica, des de la gestió de la R+D fins a la comercialització, l'estratègia de desenvolupament i el finançament, tant públic com sobretot privat en l'àmbit de la inversió

La meva experiència es troba sobretot als sectors Biotech i Tecnologies Mèdiques, sobretot a l'àmbit de diagnòstic



Business Development

Tinc experiència y coneixements en el desenvolupament de negoci tant pel que respecta a estratègies comercials de productes i serveis, llicències a tercers i establiments de model de negoci; sobretot al sector Biotech i medtech



Finance

Experiència i coneixement en la cerca de finançament, tant públic però sobretot privat a nivell d'inversió. Puc assessorar a startups en l'estratègia d'apropament a l'inversor i en l'enfoc que han de donar durant el procés d'inversió



Strategic Planning

He estat en el consell d'Administració de 3 companyies. Tinc experiència en la planificació estratègica de startups en el sectors Biotech/Medtech i en el desenvolupament estratègic de productes



Carlos David
Esteban



Científic reconvertit
a inversor de capital
risc i tornat a
reconvertir a coach

Àmplia experiència des de
diversos angles: investigador,
emprenedor, inversor de capital
risc i coach



Coaching

Experiència ajudant a prendre decisions quan era als consells d'administració.
Addicionalment, tinc formació en coaching i psicologia



Seek Capital

Experiència de gairebé 6 anys com a inversor de capital risc: revisió i selecció de
propostes de inversió



Healthcare

He sigut membre del consell de administració de 10 empreses relacionades
amb la salut



Albert Mascarell



Experiència com a directiu de desenvolupament de negoci i director general amb coneixements tècnics intensius en el sector de la biomedicina. Més de 10 anys d'experiència progressiva en empreses intensives en innovació

Tinc una visió global de la gestió i creixement en una startup, en cadascuna de les seves fases.
Sóc una persona propera i treballadora a qui li agrada ajudar als altres



Business Development

Experiència com a desenvolupador de negoci i CEO de més de 8 anys en varies startups del sector biomèdic. Involucrat en llançament de productes i serveis a mercat des de la idea inicial i en gestió amb inversors tant públics com privats



Strategic Planning

Més de 8 anys avaluant i decidint les línies estratègiques de varies startups



Healthcare

Ampli coneixement del sector i dels seus players



Ramon Morera



Conseller de
diverses startups:
medtech, Biotech,
ecommerce,
industrial...
Experiència en tot el
cicle de fundrasing,
des del finançament
inicial fins
tancament de
rondes posteriors

Les startups necessiten de rondes de
finançament: des de la cerca del
inversors, la negociació de les
condicions d'entrada i tancament de
l'operació. He treballat en aquest àmbit
gestionant un fons de venture capital,
tenint experiència en el procés de
fundrasing durant 16 anys



Product Development

He estat 16 anys gestionant un fons de venture capital, ajudant a les participades a
tancar rondes de finançament públic i privat



Finance

Gestionava el cicle de caixa i elaborava la planificació financera de les participacions del
fins de venture capital que he gestionat durant 16 anys



Accounting

Acostumat a gestionar negociacions amb l'entrada de nous inversors de les
participacions del fins de venture capital que he gestionat durant 16 any



Albert G. Zamora



Més de 15 anys d'experiència en medtech, farma, hospitalari i consultoria. Càrrecs de màrqueting i desenvolupament de negoci a nivell internacional. Més de 12 anys com emprenedor, havent fundat més de 5 empreses i participat en la creació de més de 15. Business angel

Tinc experiència en la creació d'empreses, sent el responsable de la creació d'empreses del cíníc del 2017-2013. Emprenedor des del 2013, havent participat en la creació de més de 20 empreses co-fundador de l'acceleradora Spire Bioventures a Palo Alto, California



Healthcare

Desenvolupament de negoci a Rubió



Marketing

Director de màrqueting a Medtronic, Palex



Innovation

Director de gestió de la innovació a l'Hospital Clínic de Barcelona



Lorena Toda Lloret



Més 20 anys d' experiència en life science. Direcció general. Mentora i board member startups life science. Professora i tutora tesine EADA i ESAME masters de life science. Experiència CCO leti Pharma.

Experiència, innovació, estratègia, go to market.

Conexions entre startups i companyies.

Cofounder WA4STEAM.

Harvard diploma: dones en consells d'administració.



Business Development

Experiència en llençar productes al mercat espanyol i en grups internacional. Havent sigut un dels millors llençaments mundials. he portat equips de ventes, incentius com a cap de ventes a novonordisk



Marketing

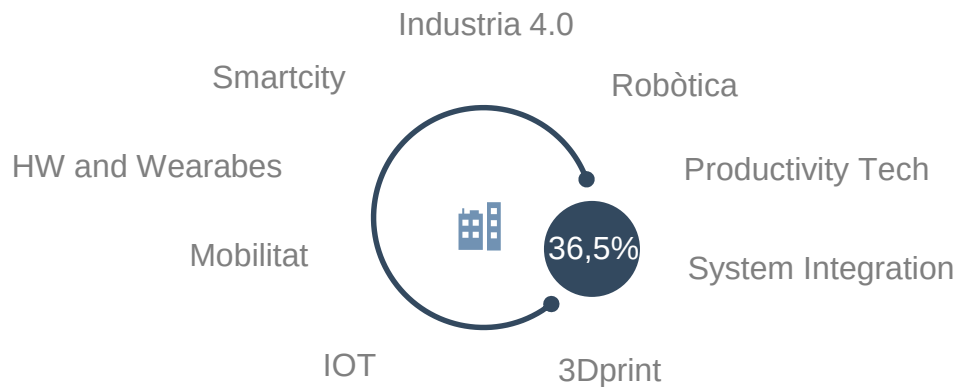
He sigut product manager i cap de màrqueting a la indústria



Healthcare

Més de 20 anys en empreses en direcció. Novartis, olympus, Boehringer, Smith-nephew. Ventes, màrqueting i direcció general. Background científic i mentora startups life science a conector. Estratègia, regulació a go to market. Innovació i e-health.

Mentors Industrials





Joan Alba



Accelerador de startups corporatives. Expert en processos d'acceleració de projectes d'emprenedoria. Expert en finances corporatives. Especialista en valoració d'empreses (startups). Gestor generalista i estratègic, amb experiència en diversos sectors d'activitat

Experiència en l'acceleració de projectes industrials, tant per a corporacions (Fluidra Accelera) com a títol personal



Strategic Planning

De les nombroses startups que he accelerat, la principal activitat de la que m'he encarregat sempre ha sigut la planificació estratègica. Especialment durant la meua activitat a Fluidra Accelera



Finance

He participat en la realització de tots els "economics" dels Business Plan de las startups dels processos d'acceleració



Seek Capital

Pràcticament totes les startups que he accelerat a Fluidra Accelera i fora d'aquest entorn han aconseguit finançament en forma de capital, crèdits participatius i/o subvencions



Raimon Albiol



Més de 25 anys d'experiència internacional (+30 països) en empreses industrials (B2B) liderant i impulsant creixement i la transformació d'equips; Més de 15 anys en startups inspirant i mentoritzant emprenedors. Capacitat analítica i orientació a resoldre problemes. Enginyer Aeronàutic i MBA a IESE

Elevada capacitat analítica, de copsar la visió de futur i plantejar el camí; tinc una actitud i enfocament optimista i crec que una gran força "energitzadora"



Business Development

He desenvolupat aquesta tasca amb èxit a Adelte, Indra, Gutmar, BaiE, Temoina i startups participades o que he acompanyat, amb fortes transformacions de negoci, creixements i penetració de mercat, geogràfic o amb nous productes/serveis



International

He viscut i treballat a 5 països diferents (Espanya, França, Anglaterra, Canadà i EEUU) i fet negocis a més de 30 països; capacitat d'adaptació i interlocució en diferents entorns i cultures



Innovation

Vaig ser el director d'Innovació a ACCIÓ i he impulsat la innovació en més de 4 empreses on he treballat



Miquel Allué



Persona amb iniciativa tant creant noves empreses, com Team sweater 2000 SA a 1994 o Pepeta Vilaró SL, a 2017 (dedicada a l'elaboració i repartiment diari a domicili de menjar calent per persones grans); com acompanyant a altres a que creïn les seves o ajudant a rendibilitzar pimes



Business Development

A partir d'una idea, plasmar en productes o serveis les habilitats de l'emprenedor, amb el seu Pla de Negoci, per anar cercant mes endavant les millors oportunitats amb l'objectiu de millorar i consolidar l'evolució de la



Coaching

Aprofitar les habilitats de l'empresari per gestionar i liderar la seva companyia, en base a Pensar-Prioritzar-Protegir, optimitzant al màxim els seus recursos, inclòs el seu propi temps, i els de la empresa



Finance

A partir de l'elaboració d'un pressupost per anys, veure els resultat de la companyia, detectant els punts crítics de la empresa i fent un anàlisi de costos detallat per determinar les necessitats financeres i poder buscar les formes de fer-les front



Jordi Aránega



Multi-emprenedor, Alt coneixement sobre processos de creixement de les startups en quant a finançament i contingut estratègic. Basat en mercats internacionals com a base del creixement global

Experiència amb diferents startups llançades. Actualment empresa industrial, tecnològica amb alt creixement al món asiàtic. He estat en varies ocasions en totes les fases que han de passar les startups, amb èxits i fracassos. Puc ser una bona ajuda en aquests moments decisius

**Leadership**

El lideratge es imprescindible per guiar el recurs fonamental de tota startup: les persones! Has de saber treure el millor d'elles i motivar-les pel camí dur que esdevindrà el creixement

**Negotiation**

És el dia a dia, tant intern com extern, des d'un punt de vista més pràctic que teòric. hem de posar-nos en la pell de qui tenim davant. Això és fonamental per una startup d'alt creixement

**International**

El mercat actual és global. És inconcebible no tenir una visió internacional. Tinc gran experiència en EMEA i APAC, sobretot en el mercat xinès



Enginyer industrial i
advocat. Porto 20 anys
en el món de les
startups

Francisco Badia Ortega



Combino capacitat analítica i
experiència, he tancat empreses com
n'he venut a Amazon. Amb un focus en
les persones i les seves motivacions
vitals que no estan desconnectades del
fet d'emprendre



Leadership

Sempre he estat en posicions de direcció general i el que més m'agrada es
veure créixer la gent.



Negotiation

He participat en negociacions molt dures amb fons de capital risc o amb empreses del
Nasdaq en la venda start-ups d'aquí



Coaching

He escrit un llibre que es diu Meaningful Entrepreneurship que parla de la importància
de que el que emprenem sigui significatiu per a les nostres vides tant per la nostra
felicitat com pel seu èxit



Maria Núria
Bosch



Visió per augmentar el valor de l'accionista i assolir objectius professionals, aplicant la innovació en productes o serveis en diferents àmbits d'activitat.

Desenvolupament professional en planificació Estratègica i Finance.

Membre del Consell d'Administració de companyies de cartera de capital privat

El principal problema de les startups sol ser l'accés a financiació. Ser atractiu per un inversor és un art: els CEOs de les Startups haurien de tenir-ho tot en harmonia i ser capaços de generar confiança als nous accionistes i tenir un model de negoci robust, permetent assolir xifres planificades.



Business Development

Finances i estratègies corporatives orientades al desenvolupament empresarial, aplicant-se a les empreses de cartera Baring Private Equity Partners (12 anys)



Coaching

Negociació i habilitats de mediació. Desenvolupament personal i treball en equip. Lideratge basat en la comunicació estratègica



Finance

MBA amb importància financera. Execució de totes les funcions financeres durant la carrera professional: control, finançament de balanços, gestió de riquesa, finançament corporatiu



Eduard Cabanas



Soc un professional de l'àmbit de les finances amb àmplia experiència en implantacions de sistemes de per, organitzatius i de gestió

Balanç entre finances, control de gestió i coneixement tecnològic de sistemes de gestió i de visualització de dades



Finance

Especialista en Business Plan, plans de tresoreria, integracions de sistemes i en funding



Finance

Expert en control de gestió i costos



Seek Capital

Àmplia experiència en cerca de capital



Humbert Conti



Més de 10 anys d'experiència en gestió operacions i planificació estratègica. Durant aquest temps he treballat més de 3 anys com a director d'operacions startup i actualment, des de fa 3 anys, sóc gerent i fundador de Kensho sake. El meu objectiu és ajudar a les empreses a ser més competitives

Al sector agroindustrial i mediambiental, he estat en startups que es trobaven en fases molt diferents. Em focalitzo en adaptar-me sempre a les necessitats del sector i de l'empresa aportant estratègies per alinear els recursos a assolir els objectius d'una manera sostenible



Strategic Planning

Més de 6 anys d'experiència com a Director i Gerent d'empreses relacionades amb la indústria agroalimentària i el medi ambient. Enginyer amb Màster en operacions per ESADE. Les operacions alineades amb la estratègia permeten competir amb èxit



Customer Service

Una bona gestió del client, no només fidelitza el client, el fa més rentable i optimitza els recursos de les empreses. Tinc un postgrau en gestió clients i 3 anys d'experiència al departament d'una multinacional en direcció de clients



Innovation

En la meua experiència com Director Operacions i gerent, la millora continua i la detecció i implantació de nous productes ha sigut la base per aconseguir desenvolupar un creixement sostenible.



Roger Del Sol Maso



Co fundador de WEFITTER. Director comercial i d'expansió internacional.

M'agradaria enfocar a l'èxit noves startups en base a la meva experiència.



Business Development

Durant 5 anys el que més hem tingut a wefitter han estat problemes. Crear una empresa per primera vegada es complica i és important ser ordenat a l'hora de resoldre els conflictes.



Negotiation

Com a cofundador he estat el responsable d'aconseguir inversió \$1m en total i de negociar els contractes amb acceleradores internacionals com 500 startups, hfarm i ktapult.



Problem Solving

Durant 5 anys el que més hem tingut a wefitter han estat problemes. Crear una empresa per primera vegada es complica i és important ser ordenat a l'hora de resoldre els conflictes.



Albert Escala



Més de 20 anys d'experiència al món laboral com a enginyer electrònic, director tècnic, business developer, recruiter, CEO i mentor de startups industrials. Motivats per l'optimització interna, la cerca de millores i l'increment de la qualitat del treball o dels productes realitzats

Aporto know-how i visió global de negoci en els àmbits de producte, optimització interna, qualitat, finances, màrqueting, posicionament web i RRHH. He gestionat en poc temps el creixement de la meua empresa fins a establir-la en facturació amb una plantilla de més de 25 treballadors



Business Development

Desenvolupar implica tots els àmbits empresarials. Cal combinar producte, RRHH, finances, web, coneixement i visió perquè tot formi un equip sòlid. És imprescindible dedicar-hi esforços per a reforçar els fonaments i estar tranquils amb el que venem.



Engineering

Desenvolupar un producte electrònic requereix un coneixement des de l'inici per tal de que aquest assoleixi els més alts nivells de qualitat del mercat. La meua experiència en aquest camp serà de molta bona ajuda en la cadena de disseny, test i producció



Team Building

Un equip motivat i compenetrat és bàsic per l'èxit i la gestió d'equips diària és vital. Les empreses tenen i tindran molts problemes en el reclutament del talent. La meua experiència m'ha ensenyat com afinar selecció, formació i treball en equip



Markus Förster



Enginyer industrial, expert
en desenvolupament de
negoci. Private investor,
mentor

Experiència molt versàtil com executiu,
inversor, mentor i consultor (PIME i
startups)



Business Development

Experiència de més de 10 anys en expansió internacional (UE, LATAM, EEUU, Xina)



Retail

Experiència de més de 10 anys com a executiu en empreses de retail (multicanal: ecommerce, botigues, franquícies, wholesale, grans magatzems)



Strategic Planning

Experiència de més de 5 anys en management consulting (centrat en projectes d'estratègia corporativa)



Pep Garcia



Emprenedor, creatiu i innovador. Expert en disseny de models negoci; elaboració de business plans internacionals i plans de màrqueting i vendes globals; lideratge i creació d'equips, implementació estratègica; disseny estratègies de comunicació global. La idea és important, la implementació també

Sóc un empenedor i he acompanyat a molts empenedors en el camí fantàstic d'empendre: enamorar-se d'una idea, convertir-la en un model de negoci viable, dissenyar un business plan i un pla de màrqueting apropiat, crear un equip amb el talent necessari i trobar el finançament



Marketing

Expert en màrqueting estratègic. Elaboració de plans de màrqueting globals: posicionament, segmentació, definició de producte, preu, distribució i comunicació on-line i off-line. Una bona estratègia de màrqueting és clau per tenir èxit



Sales

Les vendes són la clau de l'èxit de qualsevol projecte. Soc expert en disseny d'estratègies comercials internacionals i globals, direcció estratègica d'equips de vendes, formulació d'objectius, captació, motivació i retenció de talent en vendes.



Innovation

La innovació és clau per la competitivitat de les empreses i te a veure amb els elements de l'estratègia, a més del producte/servei. Tinc experiència en processos d'innovació a diferents sectors: tecnològic, industrial, mobiliari, cosmètica...



Pablo Gispert



Basat en valors d'honestedat, integritat i respecte a cultures i persones, professional orientat a fer que les coses passin. A assegurar planificar, dissenyar, executar i monitoritzar. Pendent del valor per al client i del creixement en vendes. Lluny de "La fi justifica els mitjans"

Interès per ser Mentor. Pel sentit de responsabilitat, propòsit i propietat.

Per la meua experiència professional i com a mentor. Per la meua aproximació senzilla i oberta al treball en equip. Per actitud. Per la voluntat genuïna de voler ajudar



Leadership

Crec en el "Servant Leadership", ser referència per a l'Equip i resta d'agents a partir d'oferir i donar direcció, guia, coneixement, experiència, solucions i també eines perquè les obtinguin ells. Donant responsabilitat i autonomia per exercir-la



Customer Service

Comprensió d'acords, del que una part compra i espera, i del que l'altra ven i entrega. Operacions i gestió d'expectatives. Com assegurar el pas d'una relació client-proveïdor a un partnership basat en co-creació enforteix el creixement de cadascun i del partnership



Business Development

Orientat a convertir coneixement, esforç i diners en valor objectivable per l'accionista i per l'entorn on impacta l'activitat que lidero i gestiono. A partir de: estructuració, ordre, fer més amb menys, col·laboració, innovació, esperit crític i ànim guanyador



Anna Guasch Seculi



Agitadora d'idees i
fundadora de 4
empreses, mentora i
professora

Creo necessitats inexistents fent
que les coses passin. Ser
emprenedor és una forma de vida,
una actitud.



Innovation

Professora Innovació IQS. Creant 4 idees disruptives: nova categoria en FS amb Querida Carmen, en Retail amb solucions IA, en art i moda ecològica. Reconceptuant el mercat i la tecnologia com a base



Retail

15 anys d'experiència en Retail a empreses: Asics, Venca, Tinto, Querida Carmen. Més de 30 empreses mentoritzades, formació autodidacta i en centres com Esade, IEB, UB.



Estrategic planning

He alineat necessitats i responsabilitats de 4 empreses disruptives, customer centric per a creixement, desenvolupament, finançament i innovació constant. Ocupant el lloc CGO en totes elles



Bart JF Huisken



Emprenedor en sèrie,
mentor i business angel.
Professor en
emprenedoria, models de
negoci, descobriment de
clients i Future
Technologies a EADA.
Investigador associat a
INSEAD Business School
en governança
corporativa

Àmplia experiència en la construcció
d'una empresa d'alt creixement, amb
arrencada de capital o amb
finançament de VC. Puc ajudar als
empresaris a evitar errors costosos.
Experiència específica en Bluetooth,
IoT, RF, Telecomunicacions i mòbils,
Video Analytics, Wearables i MedTech

**Sales**

Empresa construïda de zero a 13M € d'ingressos amb canals de vendes a 20 països.
Àmplia experiència de vendes B2B a nivell mundial amb operadors mòbils, OEM,
minoristes i grans empreses com Basf, Cleveland Clinic, Syncreon, Unilever, Walmart.

**Seek
Capital**

Va recaptar més de 15M € en diverses rondes. Vaig liderar més de 10 rondes de
business angels i 4 rondes de VC en 4 empreses diferents. Jutge habitual en actes de
pitching (EADA, ESADE, INSEAD).

**Team
Building**

Experiència en la creació d'equips de zero a més de 50 persones. Àmplia experiència
en la participació dels empleats, la creació de confiança i la creació d'equips d'alt
rendiment



Ramon Jimenez



Dret a ESADE i Màster en Dret dels Negocis. Posteriorment, vaig iniciar la meua carrera professional en KPMG, departament mercantil i d'inversions. Vaig aconseguir la categoria de Director. En 2007 vaig fundar Grup Nomo i des de 2011 treballo a temps complet a la meua empresa

Capacitat d'ajudar a construir una empresa des de zero amb èxit a nivell de gestió empresarial i de concepte. He destacat per la gestió de grans equips i la inquietud per afrontar el mercat de la gastronomia de forma disruptiva. He format a emprenedors en l'execució dels seus projectes



Business Development

He estat responsable del creixement de Grup Nomo i implantació d'un model de negoci d'èxit en el sector de la restauració



Coaching

Des de que vaig començar l'empresa, hem passat de 10 treballadors a ser gairebé 200. Com a part de aquest creixement he organitzat internament i fet créixer professionalment a tot l'equip directiu, alguns d'ells porten més de 10 anys amb mi



Innovation

La meua empresa s'ha caracteritzat per ser una de les empreses més innovadores en el sector de la restauració; pionera en el delivery japonès, en la projecció de valors empresarials i creació d'un model basat en la innovació constant amb gestió



Jaume Maller



Emprenedor i director d'una empresa del món de les telecomunicacions amb 23 anys d'experiència. Tant important és crear el projecte, com posar-lo en marxa, omplir-lo de recursos, gestionar-lo i saber evolucionar

Puc donar als emprenedors l'experiència i el coneixement que no està als llibres d'èxit, sinó en el dia a dia. Els emprenedors necessiten d'algú que els faci tocar de peus a terra i els avanci els problemes i les possibles solucions



Organization

En tots aquests anys he vist obrir i tancar moltes empreses. La meua capacitat d'anàlisi, de fer equip, de definir objectiu, planificar i en resum organitzar l'empresa és el que ha permès arribar fins avui



Information Technology

La meua formació d'enginyer m'ha permès integrar productes i tecnologies a la nostra oferta de serveis



Sales

Les vendes son un mix de tècnica i aptituds que cal treballar. Més de 20 anys aprenent i dedicant-me a les vendes de tecnologia em permeten tenir una visió i una experiència personal



Albert Martí



Enginyer industrial amb estudis de telecomunicacions. Inició la meua activitat en indústries tecnològiques, dirigeixo una operadora de satèl·lits (SES), conec a fons les empreses operadores de telecomunicacions i fabricants d'equips i he aplicat aquesta experiència a startups

A més de les capacitats tècniques desenvolupades tant en empreses industrials tecnològiques Tagra i Tedel, com a l'operador SES ASTRA i al regulador, hi ha hagut una clara i contrastable orientació a la generació de negoci sustentada en l'estudi de les estratègies de mercat adients



Information Technology

La formació a Alemanya i la direcció d'empreses tecnològiques i telecomunicacions com de l'operador SES ASTRA, acrediten l'experiència en les TIC, que s'ha bolcat en els darrers anys en la mentoria de startups



Strategic Planning

A Tedel, amb l'obertura del mercat dels receptors de TV satèl·lit, i a SES amb la participació definint accions a un mercat global, van fer possible aportacions d'interès al Pla Estratègic de la Societat de la Informació a Catalunya (2000)



Business Development

Vaig liderar la creació de productes innovadors de forta demanda i generadors de negoci, guardonats amb diferents premis. La meua acció a SES va portar la cartera de contractes a 10 anys en el 2004, fins mes de 480 milions €



Xavier Muñoz



Doctor en Informàtica per la Universitat de Girona, i postgrau en Creació d'Empreses. El 2004 funda DSET, amb l'objectiu d'aplicar TiC a l'eficiència energètica. En l'actualitat l'empresa factura 1M d'euros, treballant per les grans energètiques d'Espanya

M'involucro sempre al màxim en tots els projectes. Amb transparència i confiança amb l'equip emprenedor. La meua voluntat és ajudar i intentar aportar la meua experiència i visió



Business Development

Al 2004 vaig fundar DSET, amb l'objectiu d'aplicar TiC a l'eficiència energètica. En l'actualitat l'empresa factura 1M d'euros, treballant per les grans energètiques d'Espanya



Information Technology

Coneixement de IT i la seva aplicació. Alta experiència en gestió de projectes de desenvolupament de software i amb important factor d'innovació. Alt coneixement de Visió per Computador i Intel·ligència Artificial, amb projectes i tesis dirigides



Organization

Experiència en organització d'empresa per assolir objectius. Especialment en fases de pocs recursos on cal optimitzar-los



Sergi Sánchez



Caràcter emprenedor,
motivats per
desenvolupar noves
xarxes de negocis i
coneixement.
Mentalitzats a obtenir
els màxims beneficis
utilitzant els recursos
disponibles, buscant
l'eficiència, la
coherència i la
perfecció

Tinc una màxima que diu que quan fas
coses passen coses. No tot està
inventat, i el que s'ha inventat sempre
és millorable. Per a mi és un orgull
poder ajudar els altres a tenir més èxits



Business Development

La creativitat és tan important com la materialització de les idees. Dins de la meua trajectòria professional em sento orgullós d'haver participat i impulsat molts negocis, fent-los créixer, i tots tenen en comú l'esforç i la constància



Marketing

Quan fas coses noves, el més habitual és que el món no les entengui perquè no les coneix. Tan important és la idea, com la força amb la qual la transmetis, i com el públic sigui capaç d'entendre-la. Menys és més, i sobretot fes-ho divertit



Strategic Planning

La previsió, la planificació, i l'execució són exercicis que totes les empreses han de fer sigui quin sigui el seu tamany. Sense estratègia el futur és incert. Planificar els encerts és important. Planificar els errors encara ho és més



Jordi Silvente



Empresari i coworker, co-fundador i CEO d'ALPHA ESPAI serveis (2015) i ALPHA ESPAI Coworking (2013), espai que transmet una nova manera de treballar en una societat basada en el coneixement.

Una formació multidisciplinària i els canvis geogràfics m'han donat un estil de gestió disruptiu i innovador

L'experiència aplicada i la formació professional, dos àmbits claus d'una organització empresarial, la gran corporació i la startup. Tinc el recorregut per aportar el coneixement adequat per a cada cas i posar-ho a disposició de les capacitats dels mentoritzats i els seus projectes



Strategic Planning

L'experiència en la distribució m'ha fet desenvolupar competències en la capacitat de generar gestió de desenvolupament estratègic en negocis totalment diferents. Els darrers anys la transversalitat en l'emprenedoria i format de treball l'han potenciat



Retail

Més de 20 anys a un dels líders de la distribució i, actualment, proveïdor de la gestió per franquiciats de la distribució, també m'aporten un coneixement destacat al respecte



Organization

Els canvis organitzatius han sigut una de les responsabilitats que m'han donat competències que he aplicat en la meua transformació professional i aplicar-ho en les empreses en creixement i amb dificultats per afrontar els canvis organitzatius



**Josep Miquel
Torregrosa**



Esperit emprenedor amb molt interès en tot el que té a veure amb la innovació i la creació de nous negocis. Enginyer Industrial amb Màster en Project Management i MBA. Interessat en projectes tecnològics. Experiència en Cleantech, Agrotech, Medtech i Indústria 4.0

Més de 10 anys d'experiència desenvolupant i creant negocis. Més de 40 noves empreses, la majoria de base tecnològica. Fundraising de més de 10M€. He estat co-fundador i inversor i conec les necessitats i reptes dels emprenedors i startups en fases inicials i de creixement



Business Development

Més de 10 anys d'experiència desenvolupant negocis en sectors tecnològics. La primera en el sector de l'energia solar fins a aconseguir una cartera de clients superior a 10M€ amb un equip de 3 persones. També he participat en altres sectors



Seek Capital

10 anys d'experiència aixecant capital privat per al finançament d'operacions de risc en nous negocis i en negocis en fase de creixement. Més de 30 operacions d'inversió amb més de 10M€ aconseguits



Finance

Dilatada experiència en l'estructuració d'operacions de finançament corporatiu per startups i scale-ups preparant plans financers i d'inversió per a empreses de base tecnològica



Ignasi Vilajosana



Més de 10 anys d'experiència com a CEO de Worldsensing. Coneixement en Indústria 4.0, IOT, venta de productes tecnològics i solucions B2B. Experiència en atracció de capital internacional, internacionalització i gestió del creixement

Puc ajudar a tenir perspectiva en relacions de captura de capital, negociació, gestió del consell, definició de l'organització i la seva evolució. Podria acompanyar en la definició de l'estratègia del negoci, internacionalització i sobretot compartir els aprenentatges dels meus errors



Strategic Planning

En els darrers 10 anys he liderat l'estratègia de creixement de Worldsensing. He aconseguit que amb l'estratègia definida la companyia esdevingui un referent en l'IOT. Creixement sostingut del 70% CAGR, vendes en 51 països



Organization

L'organització i la seva evolució han estat claus per assolir el ritme de creixement. He sigut responsable de la constant transformació de l'organització



Seek Capital

He captat més de 20M€ d'inversió a la companyia en els darrers 5 anys. Tinc experiència en la gestió de Consells amb capital risc així com en la negociació de pactes de socis