

# Dossier Conferencias





### PROFESOR

Profesor Executive Education y  
 Alta Dirección



### FORMACIÓN

- Doctor en Branding, Universidad Cardenal Herrera – CEU.
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. UV.
- PDD-Programa de Desarrollo Directivo, IESE.
- Master en Gestión Comercial y Dirección de Marketing, ESIC.
- Programa 15 x 15, EDEM.
- “Aligning Business, Brand and Behaviour” de la University of London.

### TRAYECTORIA

- Responsable Comercial, CHOCOLATES ELGORRIAGA.
- Responsable Marketing Adult Food, HERO ESPAÑA.
- Socio – Director DELFIN GROUP.
- Consejero Marketing – GMR MARKETING/OMNICOM GROUP.
- Socio-Director GARRIGOS&LLOPIS Consultores Asociados.
- (Actual) Owner- SOKYL Go-to-Market Activation.
- (Actual) Socio Luis Huete. HUETE & CO Trusted Advisors.
- (Actual) Colaborador FORO DE MARCAS RENOMBRADAS ESPAÑOLAS.
- (Actual) Socio-Fundador GLR PARTNERS Consultores Asociados.

### CONSULTOR

- Durante los últimos 25 años ha liderado y colaborado en más de 200 proyectos de consultoría para empresas de diferentes tamaños ( de IBEX a Pymes) y de diferentes sectores (alimentación, farma, moda, banca, electrodomésticos, telecomunicaciones, industrial, servicios, etc...). Asimismo, ha dirigido proyectos con diferentes instituciones públicas.

### CONFERENCIANTE, AUTOR Y OTROS

- Conferenciante TEDx.
- Fundador y primer presidente CLUB MARKETING VALENCIA.
- Fundador y presidente MARKETPYM Congreso Marketing para la Pyme.
- Autor de los libros, MARCAS BUENAS, BUENAS MARCAS, CREAR LA MARCA GLOBAL y BRANDING & PYME.
- Columnista de EL MUNDO.
- Articulista en HARVARD DEUSTO BUSINESS REVIEW y revistas de management.





## “Inspirar, transformar, vibrar y disfrutar”

Una de las pasiones de mi trabajo es mi intensa actividad como Speaker de Eventos y Conferenciante.

Conferencias vibrantes, participativas, que provocan la reflexión y la acción en el público.

Son sesiones modulables en duración, con o sin talleres de trabajo. Conferencias presenciales y online.

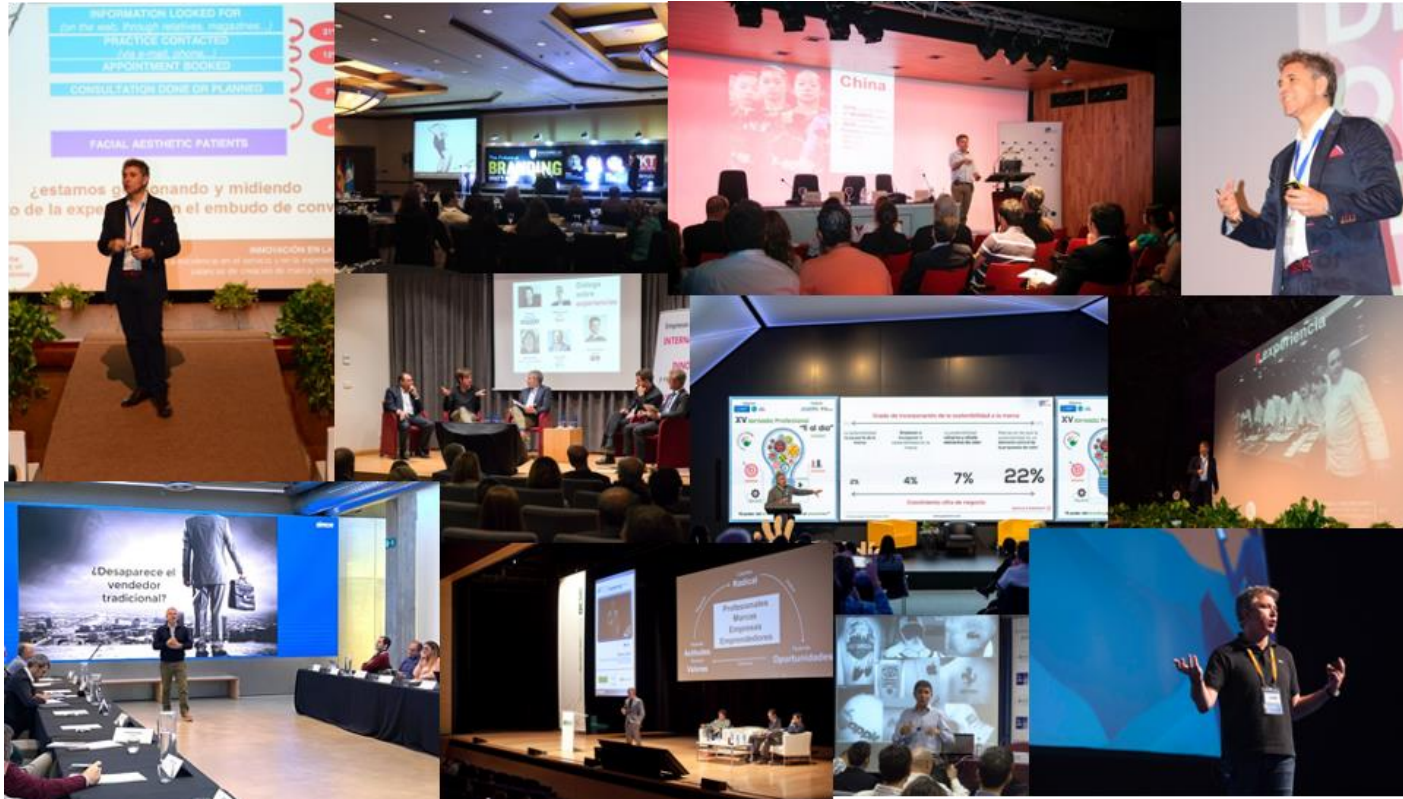


## ¿A quién van dirigidas mis conferencias?

Los destinatarios habituales de mis conferencias son:

- CEO y C-LEVEL, Consejos y Comité de Dirección.
- Asociaciones Empresariales. En eventos o encuentros de asociados.
- Escuelas de Negocio, en sesiones para alumni, promoción de programas, clases magistrales, continuidad.
- Eventos de empresa: convenciones, kick-off, presentaciones de producto, reuniones de ciclo.
- Eventos empresariales y congresos.
- Redes de distribución y cadenas de retail.
- Colegios profesionales.
- Sector Healthcare: Laboratorios y clínicas.

# Portfolio de Conferencias



- Conferencias Business Branding
- Conferencias Estrategia Empresarial
- Conferencias Redes de Venta
- Conferencias Ad-hoc

# Portfolio de Conferencias

## Business Branding

### 01 Marcas Buenas, Buenas Marcas

Esta conferencia lleva el título de mi último libro y da las claves para incorporar la sostenibilidad en la estrategia de marca y en la propuesta de valor para ganar en el mercado.

### 02 Branding Middle Market

Las empresas de tamaño intermedio tienen una oportunidad estratégica para construir una marca valiosa para el cliente y el accionista. Con una sólida metodología y con ejemplos prácticos abordaremos las estrategias clave de branding y los secretos para el éxito.

### 03 Marca-Familia: Branding en la Empresa Familiar

La marca es uno de los activos más valiosos de la Empresa Familiar. Desde la perspectiva de la familia empresaria abordaremos como mantener la herencia y tradición familiar a la vez que preparamos y profesionalizamos la gestión de la marca-familia para competir en el mercado actual.

### 04 Marca Persona vs Marca Empresa

Esta conferencia está dirigida a colectivos en los que marca personal debe coexistir con la marca empresa, como clínicas, despachos profesionales, etc...Conoce las claves de ambas y como retroalimentarlas.

### 05 Marca Personal para profesionales

Descubre cómo los profesionales pueden desarrollar y gestionar su marca personal para destacar en sus respectivos campos. Incluye tácticas de posicionamiento y estrategias de comunicación personal.

### 06 Brand Experience

Las marcas se construyen cada día y en cada interacción de la empresa con sus clientes y empleados. Descubre las claves para diseñar y entregar una experiencia de cliente y empleado que construya valor de marca y diferenciación en el mercado.

# Portfolio de Conferencias

## Estrategia Empresarial

### 07 Desafío CEO Middle Market

Abordamos los retos del CEO y directivos en los procesos de crecimiento y transformación en empresas de tamaño intermedio: sostenibilidad, innovación, talento, gestión del cambio,...Con ejemplos y estrategias prácticas la conferencia aborda las claves para superarlos.

### 09 Propósito y Empresa

Comprende la importancia del propósito empresarial en la construcción de una cultura organizacional sólida y en la atracción de talento y clientes. Proporcionamos un marco para definir y comunicar el propósito de tu empresa y convertirlo en un elemento movilizador interno y externo.

### 08 Posicionamiento Estratégico

Aprende cómo posicionar tu empresa de manera efectiva en el mercado: Conocerás cómo crear valor diferencial al cliente, cómo crear ventaja competitiva y últimas tendencias en posicionamiento para empresas y empresarios.

### 10 B2B Phygital Go To Market

Aprende cómo hibridar la experiencia físicas con la tecnología para crear una estrategia de go-to-market efectiva en entornos B2B. Exploramos nuevos modelos comerciales, casos de éxito y herramientas para implementar una estrategia Phygital ganadora.

# Portfolio de Conferencias

## Redes de Venta

### 11 Challenger Sales

Conoce la metodología Challenger Sales y cómo puede transformar la eficacia de tu equipo de ventas. Aprende a desafiar a tus clientes y ofrecer soluciones que realmente añadan valor.

### 12 Venta de Servicios B2B de alto valor añadido

Esta conferencia aporta claves de venta consultiva para equipos comerciales B2B en procesos de venta complejos en grandes cuentas. Una sólida propuesta de valor, apalancarse en tecnología y una experiencia de cliente integral son algunas de las claves que expongo.

### 13 Customer Success

Explora las estrategias clave para maximizar el éxito del cliente y aumentar la lealtad. Abordaremos tácticas para la creación de una cultura centrada en el cliente, el uso de análisis y tecnología para tomar decisiones informadas y la implementación de prácticas de vanguardia que aseguren la satisfacción y retención del cliente.

## Conferencias Ad-hoc

Conferencias a la medida de las necesidades del cliente sobre las temáticas en las que tengo experiencia profesional y académica, Las conferencias se adaptan a la necesidad del cliente y sus circunstancias (sector, tipo de evento, problemática de management,...).

- Branding
- Posicionamiento Estratégico
- Estrategia de Negocio
- Transformación
- Cambio cultural
- Go to Market
- Ventas
- Retail

# Experiencia

## Asociaciones, escuelas, foros y organismos empresariales

5 al Día, Alimarket, America Empresarial, APD, Asociación de Jóvenes Empresarios, Asociación Empresa Familiar Canarias, Basque Culinary Center, Cámara de Comercio Alicante, Cámara de Comercio Valencia, Cámara de Comercio Valladolid, CAVEX, CEEI Castellón, CEU-Cardenal Herrera, Cluster Food + i, Colegio de Abogados Valencia, Colegio de Economistas, Congreso Anual Marketing Perú, Esade Law School, Esic Hoy Es Marketing, Feria Valencia, Fiab, Foro de Marcas Renombradas Españolas, Frozen, Fundación CRE100DO, Fundación Coso, Fundación DASYC, ICEX, IESE, IVEFA, NWS4 Networking Safor, Panamerican Business School, San Telmo Alumni, Seminarium Perú, SIE Salón de Innovación y Emprendimiento, TEDx.

## Empresas

Aranco, Auren, Banco Santander, Basor Electric, Bausch+Lomb, BdB, Blinker, Galderma, GMR, GSF, Hero, Hida, Lexer, Loewe, Movistar, Puig, Raloe, SGS, Telefonica Perú, Yamaha, Vantguard, Viokox..

## Healthcare

Allergan, Bausch+Lomb, Biomarin, BQDC Dental Centers, Clinica Cubells, Clínica Rocío Vázquez, Congreso Sociedad Española de Oftalmología, Dentals DR Institute, Fitness 10, Galderma, Innova Ocular, Miranza Begitek, Miranza IMO, Miranza Virgen de Luján, Multiópticas, Novovision, Opticalia San Gabino, Q-Vision, Solta Medical, Visionis, Vithas Clínica Cadarso.



# TEDx



**Contacto**

Marta López

[mlopez@glrpartners.com](mailto:mlopez@glrpartners.com)

+34 639 917 393