



**Ponente habitual en consejos de administración y comités de dirección, ha impartido sesiones sobre temáticas alrededor del comercio electrónico, omnicanalidad, redes sociales, marketing digital, tendencias, ventas, comunicación comercial y marketing en general.**

Pablo Foncillas es licenciado en Derecho y MBA del IESE Business School. Compagina su vida en el entorno académico y como conferenciante junto con roles directivos y de consultoría en varias industrias. Ha trabajado para más de 200 marcas en 25 países. Publica artículos en prensa generalista como *La Vanguardia* y *El Periódico*, entre otros, y en prensa especializada y de gestión, como *IE Insight* y *Harvard Deusto*. Ponente habitual en consejos de administración y comités de dirección, ha sido invitado como *Ted Speaker* y ha impartido sesiones sobre temáticas alrededor del comercio electrónico, omnicanalidad, redes sociales, marketing digital, tendencias, ventas, route to market, comunicación comercial y marketing.

## Conferencias

+ WINNERS, EL MÉTODO PARA GANAR EN LA ERA DE AMAZON

+ EL MARKETING QUE VIENE LO CAMBIA TODO: IDEAS, EJEMPLOS Y TENDENCIAS QUE TRANSFORMARÁN LA VENTA

+ RETAIL DESTINO 2025: CLAVES PARA APASIONAR INNOVANDO Y VENDER MÁS EN UN ENTORNO OMNISCANAL

+ ¿MISIÓN IMPOSIBLE EN B2B?: UNIR FUERZAS DE VENTAS Y VENTAS ONLINE

## Biografía

Formado en la Escuela Suiza (habla 4 idiomas) es licenciado en derecho y MBA del IESE Business School. Compagina su vida en el entorno académico (dos lustros como parte del claustro del IESE) y como conferenciante junto con roles directivos y de consultoría en varias industrias.

Anteriormente fue parte del claustro del IESE, en programas Open Executive, MBA y Executive MBA en el departamento de marketing. En el IESE fue también director académico de programas internacionales in-company y fundador y co-director del Industry Meeting del IESE sobre e-commerce. Ha impartido clases también a estudiantes de instituciones prominentes de todo el mundo, incluyendo NYU Stern, ESE Chile, IDE Ecuador y Universidad del Pacífico, así como INSEAD-CEDEP, entre otras, en España, Europa y América latina.

# Cursiva

Desde la década de 1990, ha compaginado su actividad directiva junto con la académica y de consultoría en múltiples empresas. Con ellas ha contribuido al crecimiento de multinacionales en varios sectores (servicios de marketing, alimentación, líneas aéreas, utilities y ocio) y países desde diferentes cargos tanto en local, nacional, regional como mundial. Ha ayudado a desarrollar la comercialización de más de 200 marcas en más de 25 países, ocupando roles comerciales o de dirección general, ya integrado como miembro del comité de dirección.

En la actualidad, una parte importante de su trabajo, donde investiga y publica, está relacionado con el entorno digital, cómo enriquece el proceso y los modelos comerciales de las compañías y cómo impacta en las cuentas de resultados de las empresas. Está también especializado en las áreas de comunicación comercial, innovación en procesos comerciales, desarrollo de marcas fuertes y venta en entornos de gran consumo y empresas de servicios.

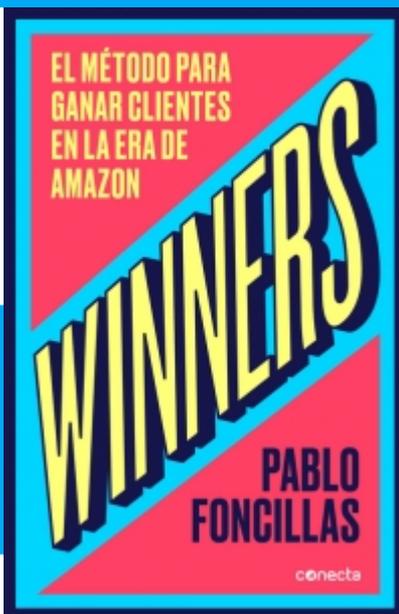
Es también miembro del consejo asesor de Línea Directa, un think tank externo compuesto de profesionales de reconocido prestigio junto con directivos de la empresa, como iniciativa de transformación de la compañía aseguradora.

Pablo es autor de cuatro libros, dos como autor: *Winners, el método para ganar clientes en la era de Amazon* (Conecta, 2019) y *Sin miedo al cambio* (EUNSA, 2016); y dos como co-autor: *El supermercado* (Editorial Thomson Reuters Aranzdi, 2019) y *Moda en el entorno digital* (EUNSA, 2015), y publica regularmente artículos en prensa generalista, especializada y de gestión. También ha redactado diversos casos académicos.

Ponente habitual en consejos de administración y comités de dirección, ha participado en múltiples foros para abordar temáticas alrededor del comercio electrónico, omnicanalidad, redes sociales, marketing digital, tendencias, ventas, route to market, comunicación comercial y marketing en general.

Durante su carrera ha ganado varios premios EFI y ha sido miembro del jurado de los Premios Eficacia en el 2006, el galardón del sector del marketing más reconocido en España. También ha sido jurado en el festival de El Sol, el certamen creativo y de innovación más relevante de España y Latinoamérica.

## Un título que pensamos podría gustarte...



### **Winners**

El método para ganar clientes en la era en la que Amazon está en boca de todos.

¿Cómo puedo destacar en la era dominada por Amazon? ¿Cómo conecto con los nuevos consumidores? ¿Cómo dirijo mi empresa hacia la omnicanalidad? ¿Qué es el hiperservicio y la servificación?

Los cambios en el proceso comercial se suceden a una velocidad increíble, tanto en el negocio a negocio (B2B) como en el negocio al

# Cursiva

consumidor (B2C), e independientemente de la industria. Eso hace que nos pasemos la vida buscando las claves que nos permitan conectar con nuestros clientes. ¿Cómo puede el digital facilitar mi proceso comercial y ayudarme a conectar con mis clientes? **Winners** responde a esta pregunta «verdadero trending topic de la actualidad en los negocios B2B y B2C» y desvela cuáles son los secretos para volver a conectar con tus clientes actuales y del futuro utilizando la tecnología como herramienta.

TAMBIÉN TE  
PODRÍA GUSTAR

---