



José Antonio Vicente Pascual

joseavic@ucm.es

<https://es.linkedin.com/in/joseantoniovicente>

Perfil profesional

Doctor en Economía de la Empresa (Universidad Rey Juan Carlos), Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado (Universidad Autónoma de Madrid), Diplomado en Estadística (Universidad Complutense) y Executive MBA (ESIC Business & marketing School).

13 años de experiencia ocupando puestos de responsabilidad en las áreas de planificación estratégica, marketing, ventas e investigación de mercados: responsable de Estrategia en AXA Seguros Generales y Grupo Transhotel y consultor en Daemon Quest (Deloitte). Habitado a trabajar en entornos multinacionales en diferentes sectores (turismo, seguros, banca, gran consumo, distribución, farmacéutico...). Profesor en las áreas de Grado y Postgrado en la Universidad Complutense y ESIC Marketing & Business School.

Experto en planificación estratégica, marketing y ventas, así como la identificación de oportunidades de negocio y la definición, implantación y seguimiento de planes estratégicos, aunando habilidades analíticas y de negocio.

Más de 50 proyectos desarrollados en el ámbito del desarrollo de negocio (estrategia, marketing, ventas, clientes...) para compañías como Coca-Cola, General Motors, Amadeus, El Corte Ingles, Endesa, Santander, AXA, Diners Club, SSL Health, Gas Natural – Fenosa, Carrefour, TripAdvisor (eltenedor), SGAE, ... Ponente habitual en foros relacionados con turismo y desarrollo de negocio, organizados por entidades como Google, ITH, Universidad Complutense...

Experiencia profesional

Noviembre 2016 – Actualmente: Universidad Complutense. Profesor de Fundamentos de Marketing en el grado de Económicas, Investigación de mercados en el Grado en Turismo y Dirección Comercial en el máster en Dirección de empresas Turísticas.

Marzo de 2016 – Actualmente: Socio Director en Descyfra (Consultora de estrategia, marketing e innovación).

Venta consultiva para la detección de oportunidades de colaboración en clientes. Ejecución de los proyectos.

- Amadeus: Desarrollo de la estrategia de adopción de sus herramientas tecnológicas en grandes corporaciones.
- SGAE: desarrollo nuevo sistema de precios y tarificación en el área de comunicación pública.
- Diners Club: Definición de la estrategia de innovación y lanzamiento de nuevos productos de compañía.

Octubre 2015 – Actualmente: Profesor en ESIC Marketing & Business School de marketing estratégico y estadística aplicada al marketing.

Diciembre 2013 – Febrero de 2016. Socio fundador en ReiniziaT (Consultora de negocio especializada en el sector Turístico).

Venta consultiva para la detección de oportunidades de colaboración en clientes. Ejecución de los proyectos.

- Amazon: desarrollo del canal de venta online para la categoría de ropa a través del uso de neurosegmentación.
- Eltenedor (tripadvisor): desarrollo del modelo de negocio para el acceso al segmento del viaje corporativo.
- Viajes Carrefour: Análisis de mercado e identificación de riesgos para la expansión en Italia.
- Córdoba: Elaboración del Plan estratégico de Turismo de la ciudad para el periodo 2014 – 2018.
- DinersClub: Desarrollo del plan estratégico 2015 - 2018.

Enero de 2013 – Diciembre 2014. Grupo Transhotel (Multinacional turismo: 400M€ de facturación y presencia en 28 países).

Puesto Director de Marketing Estratégico. En dependencia del Director de Marketing y Comunicación y liderando un equipo de 8 personas. Entre mis funciones destacan:

- Elaboración del plan estratégico de la compañía para el periodo 2013 – 2015.
- Definición de recursos y coordinación de los equipos para la implantación del plan: expansión internacional, desarrollo de nuevos canales de comercialización o desarrollo del nuevo modelo de relación con clientes.

Diciembre 2009 – Enero 2013. AXA Seguros Generales.

Puesto Responsable de estrategia en el área de Secretaría General. Con dependencia funcional del Director de Planificación Estratégica y liderando un equipo de 4 personas, entre las funciones desempeñadas destacan:

- Elaboración del plan estratégico a través de la identificación y definición de los proyectos estratégicos relativos al área.
- Construcción y seguimiento de los planes de acción derivados de los proyectos estratégicos del Área.
- Recopilar, analizar y sintetizar la información para elaborar documentos de contenido estratégico.
- Colaboración con la Dirección del Área en el soporte al CEO y participación en proyectos transversales de la compañía.

Abril 2008 – Febrero 2009. DAEMON QUEST. Consultora de Estrategia, Marketing y ventas

Puesto Project Manager en el área de distribución y consumo, donde, con un equipo de al menos dos consultores, he gestionado diferentes proyectos en el ámbito de la estrategia corporativa, entre los que destacan:

- **Central Lechera Asturiana:** Análisis del mercado, definición y desarrollo del plan estratégico de innovación para el periodo 2008 -2011.
- **PC City:** Análisis de mercado, segmentación y definición de la estrategia y planes de clientes.
- **SSL – Health (Durex):** Análisis, diagnóstico y redefinición de la estrategia de *pricing* en el canal gran distribución así como la elaboración de un sistema de métricas para el seguimiento.
- **Springfield (Grupo Cortefiel):** Análisis de mercado y Base de datos de clientes para el replanteamiento del Club Springfield y definición de la estrategia y planes de clientes.

Abril 2005 – Abril 2008. QUALITAS HISPANIA, S.L. Consultora de Negocio y Estrategia

Puesto Project Manager & Responsable área de consultoría en Marketing estratégico dirigiendo un equipo de 4 consultores. Entre los principales proyectos gestionados, destacan:

- **Coca-Cola.** Definición y análisis del Índice de Orientación al cliente (evaluación, áreas de mejora y benchmark) en el canal Horeca. Análisis del alineamiento entre áreas y desarrollo del plan estratégico.
- **Coca-Cola.** Adecuación del modelo estratégico de distribución para varios de los embotelladores que forman parte de la cadena de suministro en España y Portugal.
- **General Motors.** Estudio sobre el abandono de clientes en el servicio Postventa de la compañía. Segmentación y elaboración de planes de clientes para mejorar la experiencia del cliente. Análisis de la visión interna para lograr el alineamiento entre departamentos y la estrategia de la compañía.
- **Unión Fenosa.** Estudios de posicionamiento competitivo en clientes y desarrollo del modelo estratégico de adecuación comercial para el área de grandes cuentas.

Diciembre 2003 – Abril 2005. STIGA, S.L. Instituto de Investigación de Mercados

Puesto: Analista en Instituto de investigación especializado en medición de calidad de servicio.

Formación

- **Doctor en Economía de la empresas.** Universidad Rey Juan Carlos. Tesis Doctoral 'Modelos matemáticos aplicados a la prevención del abandono de clientes en fases tempranas de la relación' (Dic. 2015). Nota. Sobresaliente Cum Laude.
- **Executive MBA.** ESIC Marketing & Business School (2008).
- **Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado** por la Facultad de Económicas de la Universidad Autónoma (2006).
- **Máster en Gestión de la Calidad.** Instituto Madrileño de Formación (2004).
- **Diplomado en Estadística** por la Facultad de Estadística de la Universidad Complutense (2004).

Idiomas

- **Inglés.** Nivel Alto; fluido, hablado y escrito. Utilización habitual en el entorno profesional.

Aplicaciones informáticas

- **Usuario avanzado en herramientas de:** Gestión de Proyectos (Microsoft Project, mind manager), Software Estadístico. (SAS, SAS Enterprise Miner, SAS Enterprise guide, SPSS, Statgraphics).
- **Experto en análisis de datos con SAS.** Título propio Universidad Complutense (100 Horas).

Conferencias y publicaciones

- **Ponente** en foros relacionados con desarrollo de negocio en el ámbito turístico, organizados por entidades como Google, ITH, Ministerio de Industria, ESIC o la Universidad Complutense, entre los que destacan
 - Ponencia en el Congreso Internacional sobre turismo España – China – Latinoamérica organizado por la Universidad Complutense (Sept. 2016).
 - Ponencia en el III Simposio Internacional: Innovación en Marketing Turístico (IMAT) organizado por ESIC (Mayo 2016).
 - Ponencia en el III Congreso Internacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Emprendimiento. Universidad Estatal de Bolívar (Diciembre 2015).
 - Ponente en la mesa redonda: Sector Turístico – Oportunidades Export. Organizada por el Instituto de Turismo de la Región de Murcia.
 - Ponente en la mesa redonda: Tecnología al servicio de la experiencia de cliente en el marco del 2º Thinktur Technology Transfer organizada por el Instituto Tecnológico Hotelero y el Ministerio de Industria y Competitividad.
- Colaborador habitual de medios sectoriales y revistas de divulgación: Agenttravel, revista savia (Amadeus), Movistar, marketing + ventas...
- **Formación In Company:** Impartición de diferentes cursos para directivos sobre planificación y marketing estratégico, marketing Intelligence y Customer Strategy en compañías de diferentes sectores.