

## Emilio del Castillo

Senior Consultant en IOR Network for Talents

[edcastillo@ior.es](mailto:edcastillo@ior.es)



### Summary

Directivo con 28 años de experiencia en las áreas de Dirección General, Comercial, Desarrollo de Negocio, Trade Marketing, Consultoría Estratégica e Internacionalización principalmente en los sectores de Salud, Farmacia y Gran Consumo.

Profesional flexible con gran capacidad de adaptación al cambio y al entorno, tras haber trabajado en varios países en Europa y Latinoamérica, en sectores diversos y en diferentes tipos de empresas como grandes multinacionales, empresas familiares, PYMES, como autónomo y tras haber creado también su propia empresa.

Ha trabajado como manager y directivo en empresas multinacionales como Forté Pharma, Kimberly- Clark (en España, Portugal y Reino Unido), Milupa y Procter & Gamble.

Como consultor internacional independiente ayudó a empresas españolas y de EEUU a comenzar sus operaciones en Colombia y Perú; y posteriormente fundó su propia empresa en Colombia, especializada en creación de filiales, búsqueda de socios, colaboradores y distribuidores locales, así de como representación y gestión interina de país.

Ha sido representante de la escuela de negocios de Georgetown University en Colombia y Panamá; y de ESADE Business School en Latinoamérica.

## Experience

### **IOR CONSULTING- NETWORK FOR TALENTS**

**Consultor Senior** may 2019

Consultor en Dirección General, Estrategia, Ventas, Desarrollo de Negocio, Trade Marketing eInternacionalización en los canales de Cuidado de la Salud, Farmacia y Gran Consumo.

### **GERSON LEHRMAN GROUP GLG**

**Council Member** mar 2019 - actualidad

GLG es la plataforma B2B líder mundial que conecta a miles de clientes a la red global más grande de expertos en la materia en todos los sectores.

### **SHOPPERTEC**

**Consultor Senior & Desarrollo de Negocio Canal Farmacia** feb 2019 - actualidad

Shoppertec es una firma de consultoría estratégica y operativa que presta sus servicios a empresas de los sectores Salud (principalmente Farmacia), Belleza, Gran Consumo y Bienestar.

Algunos clientes de Shoppertec: Alliance Healthcare-Boots, Almirall, CEVA, COFARES, Diafarm, Esteve, Ferrer, Galderma, Go Fit, GSK, LETI, L'Oréal, Merck, MSD, Nestlé Health Science & Baby Nutrition, Norgine, Orliman, Peroxfarma/Omron, Perrigo, Pharma Nord, Pierre Fabre, Procter & Gamble y Sanofi.

**Director General Adjunto y de Desarrollo de Negocio Canal Farmacia** oct 2015 - dic 2017

### **PEROXFARMA S.A.**

**Director de Ventas Canal Farmacia** ene 2018 - nov 2018

Responsable del establecimiento y consecución de los objetivos de ventas y rentabilidad en el canal farmacia, liderando el equipo comercial a nivel nacional. Las marcas de Peroxfarma son Eplus, Mussvital, Clabi, Foret y Omron.

### **ESADE Business School**

**Director Latinoamérica** sept 2015 – may 2016

Representación institucional y desarrollo de alianzas estratégicas/programas conjuntos de Educación Ejecutiva con las universidades y escuelas de negocios líderes en Latinoamérica. Comercialización y desarrollo de negocio de Programas de Grado, Programas Corporativos y Programas Abiertos con un equipo de seis personas ubicadas en México, El Salvador, Colombia, Perú, Brasil y Argentina.

**Gerente de Desarrollo de Negocio** sept 2013 – ago 2015

#### **Colombia**

Mercados: Colombia, Venezuela, Ecuador, Bolivia y Chile.

Representación de la escuela en dichos países y comercialización de los siguientes programas: Full Time MBA, Master of Science, Executive Masters, Custom Programs y Open Programs.

## **OPENING LATAM**

**Socio Fundador y Director General** sep 2012 – sep 201

### **Colombia**

Tras su exitosa experiencia como freelance, creó su propia empresa de consultoría estratégica y operativa dedicada a ayudar a empresas extranjeras a establecerse y desarrollar sus negocios en Latinoamérica, principalmente en Colombia y Perú.

Los principales servicios prestados fueron: creación de filiales, búsqueda de socios, colaboradores y distribuidores locales, así como representación y gestión interina de países (como ejemplo representé a la escuela de negocios de Georgetown University en Colombia y Panamá).

## **FREELANCE**

**Consultor Negocios Internacionales** sep 2010 – ago 2012

### **España/Colombia/Perú**

Consultoría en estrategia y desarrollo de negocios internacionales en diferentes sectores para empresas españolas y de EEUU, interesadas en establecerse y comenzar operaciones en Colombia y Perú.

## **LABORATORIES FORTÉ PHARMA**

**Director General Iberia** mar 2007 – may 2009

Establecimiento y dirección de las filiales de la empresa en España y Portugal, construyendo un equipo de 26 personas entre ambos países. Definición del plan de marketing y de la estrategia comercial, incluyendo el lanzamiento de numerosos productos en diferentes categorías. Responsable de la cuenta de resultados y de la consecución de los objetivos de cuota de mercado, reportando a la central internacional.

## **KIMBERLY-CLARK**

**Director de Ventas de Marcas Privadas para Iberia y de Farmacia/Soporte de Negocio**  
ago 2003 – feb 2007

### **España y Portugal**

Principales clientes de Marcas Privadas gestionados: Carrefour, DIA%, Caprabo y Sonae

**Category Development Manager & National Account Manager** sept 2000 – ago 2003

### **Reino Unido**

Proyectos de gestión por categorías para Boots the Chemists, Superdrug y Co-Op. Gestión de los siguientes clientes: Woolworths, Big W, Mothercare, Toys R Us y Wilkinsons.

**Trade Marketing Manager** jul 1999 – ago 2000

Responsable del departamento de Trade Marketing de nueva creación en la empresa.

## **MILUPA**

**Gerente de Desarrollo de Negocio** ene 1998 – jun 1999

Lanzamiento a nivel nacional de una nueva marca de alimentación infantil exclusiva para el Canal Alimentación a través de un distribuidor externo (CILE).

## **PROCTER & GAMBLE**

**Departamento de Ventas e In-Store Marketing** jun 1991 – ene 1998

Desarrollo de diversas funciones en el área comercial:

- KAM de Hipermercados, Madrid
- Jefe de Grupo de Ventas (Madrid/Zona Centro), Madrid
- Jefe de Grupo In-Store Marketing (Levante), Valencia
- Delegado Comercial, Barcelona

## **Education**

### **Global Executive MBA (GEMBA)**

Georgetown University - The McDonough School of Business 2009-2010

### **Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas**

ESADE Business School 1985-1990

## **Languages**

- **Inglés:** competencia profesional completa
- **Francés:** competencia básica
- **Portugués:** competencia básica
- **Español:** competencia bilingüe o nativa

## **Others**

Programa académico del GEMBA:

- Global Environment of Business (Washington D.C.)
- Dynamics of Globalizing Industries (Barcelona)
- The Multinational Firm: Strategy and Structure (Buenos Aires y Sao Paulo)
- Global Management: Capabilities and Processes (Bangalore)
- Entrepreneurship and Advancing Economies (Madrid y Moscú)
- Leading Global Transformations (Nueva York y Washington D.C.)

## **Memberships**

- Miembro del Georgetown University's Club of Spain
- Co-fundador y miembro del Georgetown University's Club of Colombia 2011/2015
- Presidente del Chapter de ESADE Alumni en Colombia 12/2011-06/2014