

Iñaki Vidaurrezaga

Senior Consultant en IOR Network for Talents

ividaurrezaga@ior.es



Resumen

Por mi experiencia en Dirección de Marketing y Ventas en Comités de Dirección de multinacional y pyme, junto con la gestión de equipos de alto rendimiento y mi formación con Neurocoaching, ayudo a los equipos y organizaciones a conseguir sus objetivos. Mi enfoque es 100% práctico y ejecutivo.

Experiencia

IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS feb 2022 - actual

Senior Interim Manager

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas, como fusiones, reestructuraciones o transformaciones de empresas. También puede ser una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesita a un profesional para liderar un proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de una nueva línea de negocio, un plan de optimización de recursos o la reducción de costes.

SALES AND MARKETING EXECUTIVE ANDEXECUTIVE NEUROCOACH 2020 - actual

- Asesoramiento a Comités de Dirección como Coach Ejecutivo. Les acompaño a desarrollar su estrategia y a implementarla como un equipo con enfoque resultados y personas
- Asesoramiento a través del Programa Escuela de Retail de Cámara de Comercio a pequeñas empresas vascas en el área económico-financiera, estrategia y gestión comercial

CAFÉ FORTALEZA mar 2005 - oct 2020

Director de Marketing divisiones Retail y Hostelería y Director Nuevas Líneas de Negocio

- Miembro del Comité de Dirección. En mi equipo trabajaban 7 personas
- Nuestro mayor logro fue, a nivel estratégico, posicionar a Café Fortaleza como la primera marca nacional después de las grandes multinacionales (Nestlé y JDE)
- El desarrollo y lanzamiento de la gama completa de cápsulas compatibles con Nespresso fue el hito clave para conseguir ese posicionamiento nacional

UNILEVER FOOD ESPAÑA ene 1999 - mar 2005

National Sales and Customer Marketing Manager de Unilever (exAgra) hasta Dic 2001 y
National Sales Manager de Unilever Foods España (exAgra+exBestfoods) hasta 2005

- En mi equipo trabajaban 14 personas, fundamentalmente Key Accounts de las principales cuentas de retail
- Los mayores logros fueron:
 - La estructuración desde los inicios de los equipos de Key account management y Trade Marketing para exAgra y tras la fusión con Bestfoods para Unilever Foods
 - La consecución todos los años de los objetivos de ventas

GRUPO VEDIOR LABORMAN feb 1998 - dic 1998

Director de Marketing y Desarrollo de Nuevos Negocios

- Formé parte de Comité de Dirección y tenía en mi equipo a 8 personas
- Mis mayores logros considero que fueron:
 - En el negocio base de trabajo temporal: fuerte crecimiento de las áreas de especialización de Hostelería, Agricultura y Administración
 - En los nuevos negocios el desarrollo en estructura y facturación de la empresa de servicios Inserlab y la compra y dirección inicial de dos compañías dedicadas a los servicios informáticos (Gropesa y S21)

CAFÉ FORTALEZA nov 1992- feb 1998

Director de Marketing divisiones Retail y Hostelería.

- Café Fortaleza era una empresa con liderazgo en Área 5+6 Nielsen. Dependía del Director General y tenía en mi equipo a 3 personas directamente
- Mis logros más importantes fueron:
 - En el negocio tradicional:
 - la estrategia e implementación del mix de Marketing, destacando el desarrollo de una comunicación exitosa en términos de cuota de venta/resultados para la Compañía
 - la implantación de una Delegación de Ventas de Hostelería en Gipuzkoa con una red de ventas temporal a variable y fuerte desarrollo de acciones de Marketing Directo
 - En nuevos negocios, el desarrollo de la Franquicia de Tiendas/Bares de café Arábicas y el desarrollo e implementación del negocio de las unidades de café para oficinas

AGRA S.A. sep 1990 - nov 1992

(Grupo UNILEVER) Dpto. Marketing

Trabajé en las marcas:

- Calvé (Assitant)
- Lipton (Assitant)
- Ligeresa (Product Manager)
- Tulipán (Product Manager)
- Lipton Ice Tea (Project Manager)

BANCO BILBAO VIZCAYA ene 1990 - jun 1990

Ejecutivo de cuentas Banca Corporativa

Cumplimentando la segunda parte del Máster Internacional de Empresas (MBA) del Instituto de Empresa (IE).

ASESORÍA GENERAL DE VIZCAYA jul 1987- oct 1988

Asesor

Ámbito fiscal, contable, de organización administrativa y de confección de informes y estados financieros.

Experiencia Docente

Profesor colaborador en:

Marketing y Ventas en:

- Deusto Business School
- Cámara de Comercio
- Máster Marketing de la UPV

Formador Habitual en Cluster de Alimentación del País Vasco en estrategia, Marketing y ventas.

Actualmente neurocoach y mentor de:

- Deusto Business School
- Diputación Foral de Bizkaia

Formación

- Ldo. en CCEE y EMPRESARIALES, Universidad Comercial de Deusto - 1987
- Máster en gestión avanzada (MEGA) por la Universidad Comercial de Deusto - 1988
- Máster Internacional en Dirección de Empresas (International MBA, bilingüe)- 1990
- Coaching Wingwave homologado por la Asociación Europea de Coaching - 2012
- Programa de Alta Dirección DEA (Desarrollo de Empresas Alimentarias) del Instituto San Telmo - 2013
- Neurofocus System. Neurociencia aplicada a los negocios por David Gómez.

Idiomas & Digital

- Inglés nivel alto
- Herramientas informáticas de Office nivel alto
- Estrategia Digital alto