

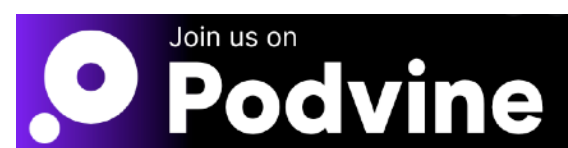
Podcast

El Misterio de Reinventarse



Accede a los recursos complementarios
del podcast del libro

Puedes acceder al Podcast de “El Misterio de Reinventarse” en las principales plataformas como éstas (pincha directamente sobre el logo)



Descarga este Excel listo para trabajar tu Plan de Reinvencción de acuerdo a los principios del libro



www.elmisteriodereinventarse.com

© Vicente de los Ríos Medina
vicentedelosrios@lideresydigitales.com

Plan de Transformación Individual



Este formulario está diseñado para ayudar a los profesionales a tener más éxito en un futuro proceso de reinvencción. Para ello he preparado una pequeña guía que permita trabajar los primeros 5 principios que planteo en mi libro "EL MISTERIO DE REINVENTARSE"



Principio 1	No cedes el control total de tu desarrollo profesional a tu empresa	Prepara tu DAFO
Principio 2	Ten curiosidad: nunca dejes de aprender	Define tus temas a seguir y tus fuentes de información
		¿Cómo estás de herramientas hardware y software?
		Define tu plan de formación
		Guía de asistencia a eventos
		Prepara tu biblioteca de libros y películas
Principio 3	La importancia de las relaciones humanas	¿Cómo mejorar las relaciones humanas en el trabajo?
Principio 4	Se persona, no personaje	¿Eres persona o personaje?
Principio 5	Cultiva el espíritu de servicio	¿Cómo cultivar el espíritu de servicio?

Cómo preparar tu plan

Este fichero contiene diferentes formularios para que prepares tu plan alrededor de los 5 puntos que propongo. Las hojas están bloqueadas y solamente puedes escribir en las celdas que tienes que rellenar. En unos casos te tocará escribir y en otros elegir la opción que mejor corresponda. En la hoja de Herramientas y Formación he incorporado un pequeño algoritmo para que te de información de tu estado y prioridades de trabajo. Cuando acabes de rellenar todas las hojas, es posible que prefieras convertir el fichero en PDF e imprimirlo en papel y poder trabajar con él directamente. Espero que te sea de utilidad

¿ Dónde comprar "El Misterio de Reinventarse" ? Puedes verlo aquí

https://elmisteriodereinventarse.com/donde-comprar-emdr/

Descargar fichero

Índice de capítulos

Prólogo

1. Sobre la reinención de las personas
2. El nuevo entorno laboral
3. Como todo marcha bien, ¿de qué preocuparme?
4. Primer principio: No cedas el control total de tu desarrollo profesional a tu empresa
5. Segundo principio: Ten curiosidad, nunca dejes de aprender
6. Tercer principio: La importancia de las relaciones humanas
7. Cuarto principio: Sé persona, no personaje
8. Quinto principio: Cultiva el espíritu de servicio
9. Tengo un problema: ¡ Me tengo que reinventar !
10. ¿Cómo empezar a reinventarme?
11. Sexto principio: Busca cuáles son tus puntos fuertes ahora, y qué no quieres ser
12. Séptimo principio: Rediséñate como negocio
13. Octavo principio: Decídete
14. Noveno principio: Busca apoyos, porque los vas a necesitar
15. Décimo principio: Compártelo, porque otros lo pueden necesitar
16. Ahora te toca a ti ponerlo en marcha
17. Epílogo



Figura 01 - Los 10 principios para reinventarte (Prólogo)

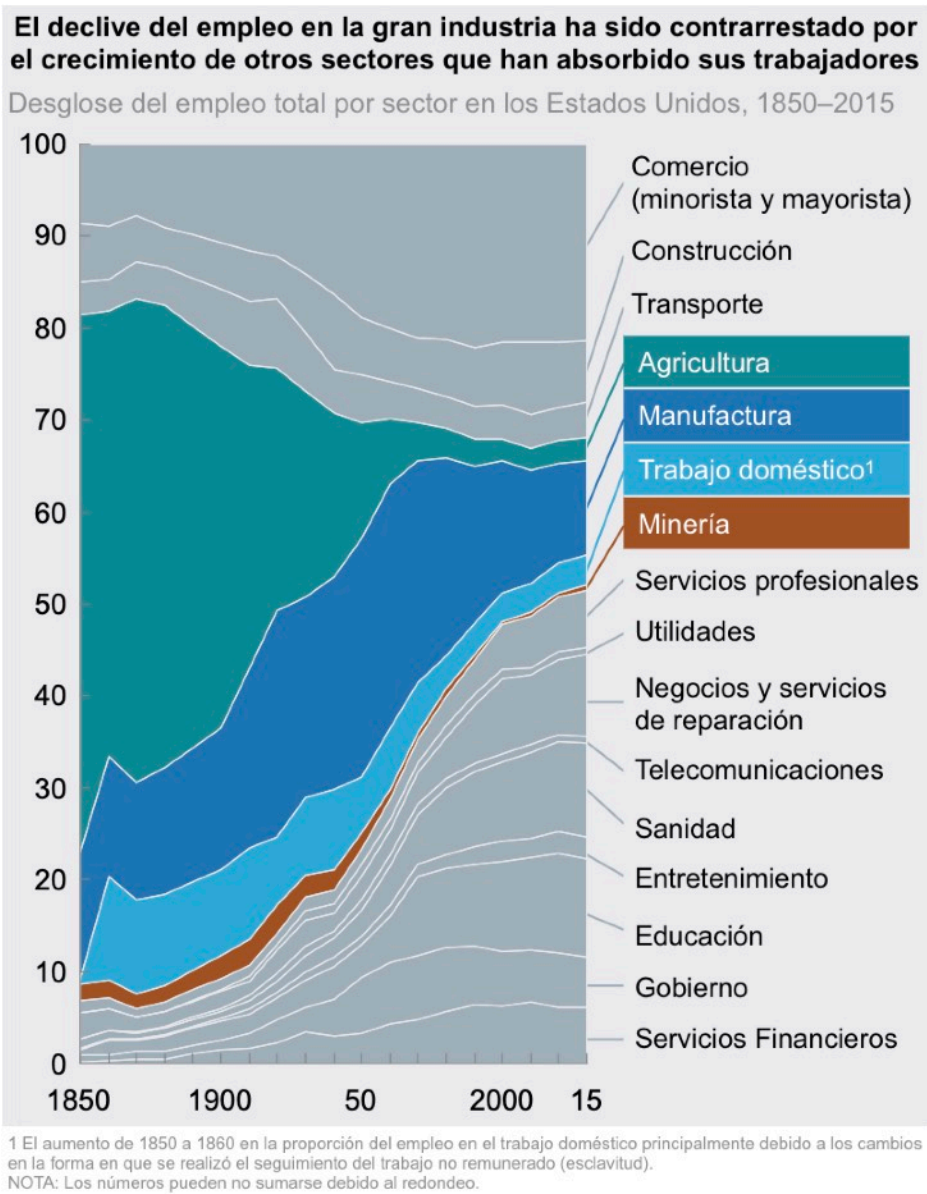


Figura 02 - Evolución del desglose de trabajos por sectores en Estados Unidos entre 1850 y 2015 - McKinsey Global Institute - diciembre 2017 (Capítulo 02)

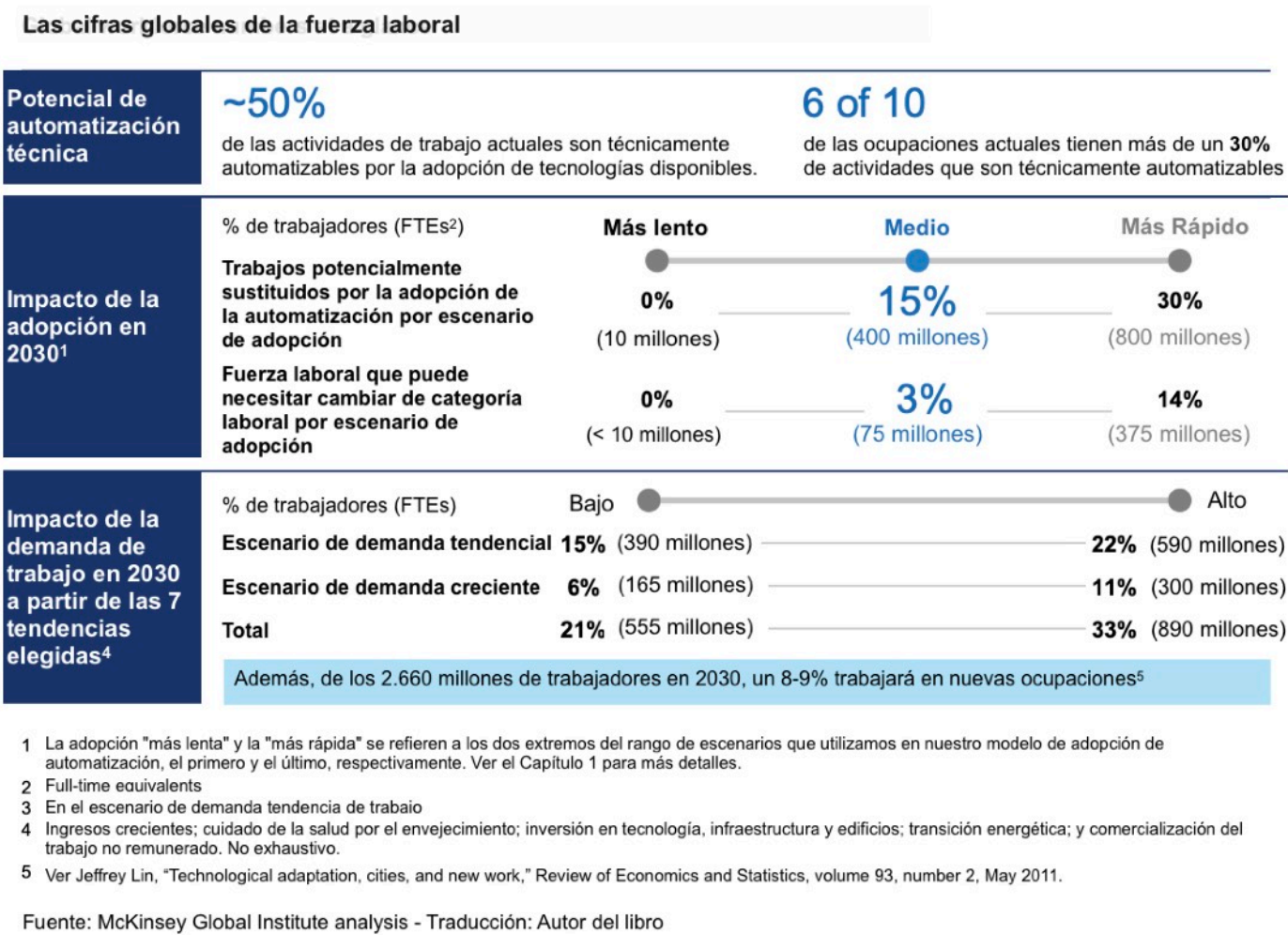


Figura 03 - Cifras globales de fuerza de trabajo - McKinsey Global Institute - diciembre 2017 (Capítulo 02)

1

No cedas el control total de tu desarrollo profesional a tu empresa



2

Ten curiosidad: nunca dejes de aprender



3

La importancia de las relaciones humanas



4

Se persona, no personaje



Principios Previos

5

Cultiva el espíritu de servicio





Líderes y Digitales

Los 10 principios para reinventarte

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 02 - Principios previos que tienes que trabajar para tener más posibilidades de reinversión. (Capítulo 03)





1

No cedas el control total de tu desarrollo profesional a tu empresa



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos

Análisis externo: Tus oportunidades / amenazas

D	A
F	O

Piensa en:

- Situación de tu empresa (económica, laboral, comercial, tipología, sectores en los que participa, accionistas, imagen en el mercado, valores ...)
- Situación del sector (crecimiento o caída, consolidación, fusiones y adquisiciones, nivel de disrupción, digitalización)
- Tus fortalezas o debilidades (en comparación con los profesionales del contexto en el que trabajas)
- Nuevas demandas en el mercado
- Situación económica del país
- Posición que ocupas (exposición externa a clientes, proveedores, competidores ...)

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 07 - DAFO Personal - Análisis externo: Tus oportunidades y amenazas (Capítulo 04)



2

Ten curiosidad: nunca dejes de aprender



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos

¿ Cómo definir tu modelo de aprendizaje ?

Libros y películas

Formación

Fuentes de información

Asistencia a eventos

Herramientas

Temas de interés

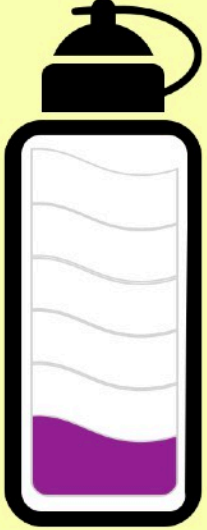
Ingredientes del modelo de aprendizaje

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 08 - Componentes del Modelo de aprendizaje (Capítulo 05)

Los 10 principios para reinventarte

Principios previos



Temas de interés

2 Ten curiosidad: nunca dejes de aprender

Define los temas de interés a seguir para estar al día

Piensa en:

- ▶ Noticias destacadas de tu sector
- ▶ Competidores
- ▶ Novedades sobre la función que desempeñas (comercial, rrhh, finanzas, jurídico, estrategia, operaciones, sistemas)
- ▶ Tendencias tecnológicas de futuro que pueden impactar en tu mercado
- ▶ Si eres responsable de un equipo de personas, las tendencias en liderazgo
- ▶ Noticias de otros sectores en los que puedas estar interesado a futuro
- ▶ Economía mundial y contexto de los mercados, aunque sean los temas más básicos, pero en esto hay que saber el contexto en el que nos movemos

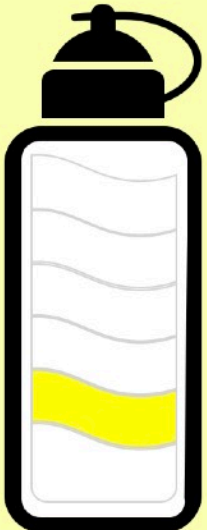


© Vicente de los Ríos Medina

Figura 09 - Primer ingrediente: Definiendo los temas de interés que seguir para estar al día (Capítulo 05)

Los 10 principios para reinventarte

Principios previos



Fuentes de información

2 Ten curiosidad: nunca dejes de aprender

Crea tu lista de fuentes de información

Consultoras	▶ www.mckinsey.com ▶ www.bcg.com ▶ www.ey.com ▶ www.accenture.com ▶ www.bain.com ▶ www.pwc.com ▶ www.atkearney.com	Escuelas de negocio y Universidades	▶ executiveeducation.wharton.upenn.edu ▶ knowledge.insead.edu ▶ news.stanford.edu ▶ imd.org ▶ iese.edu ▶ sloanreview.mit.edu ▶ kellogg.northwestern.edu
Otras fuentes	▶ Harvard Business Review ⁽¹⁾ ▶ Referentes en Redes Sociales (Twitter, LinkedIn) ▶ Revistas especializadas	Webs especializadas	▶ weforum.org ▶ www.seekingalpha.com ▶ www.businessinsider.com ▶ www.cbinsights.com ▶ www.visualcapitalist.com ▶ www.singularityhub.com ▶ www.thinkwithgoogle.com



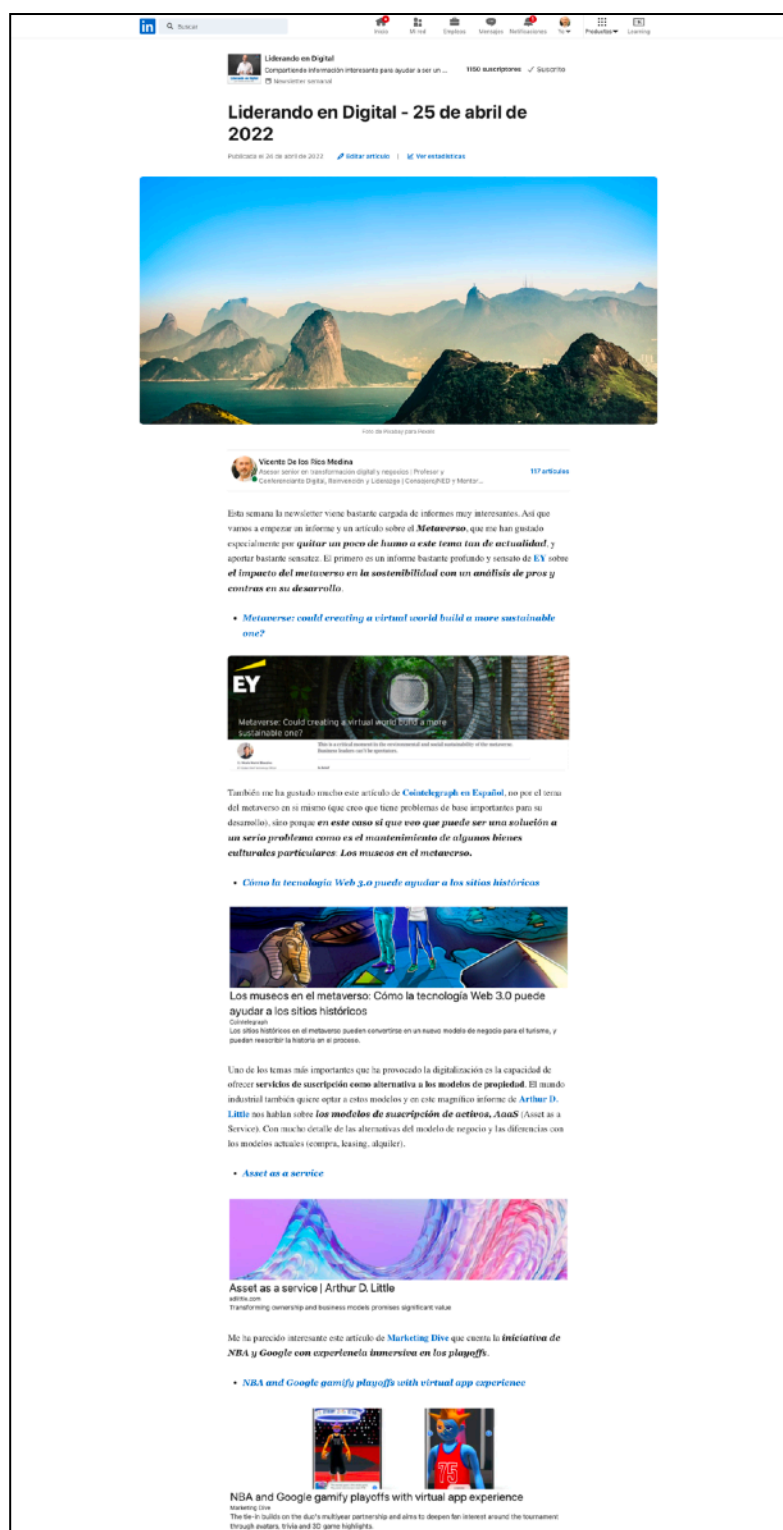
(1) - Harvard Business Review se cataloga como otra fuente por su carácter editorial más allá de la Escuela de Negocio

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 10 - Segundo ingrediente: Crear tu lista de fuentes de información (Capítulo 05)



Mi iniciativa de divulgación que te ayuda en tu **MODELO DE APRENDIZAJE**

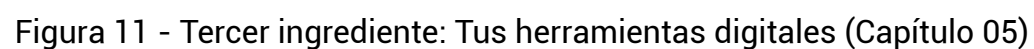


Asiste a una de mis
conversaciones quincenales en
directo en LinkedIn **LIVE** y
Youtube

Y si eres más de podcast, tienes
las grabaciones en las
principales plataformas



Suscríbete a mi newsletter
semanal en LinkedIn



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos

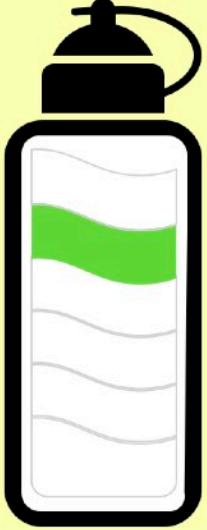
2

Ten curiosidad: nunca dejes de aprender

Logo

LIDERES Y DIGITALES

Asistencia a eventos



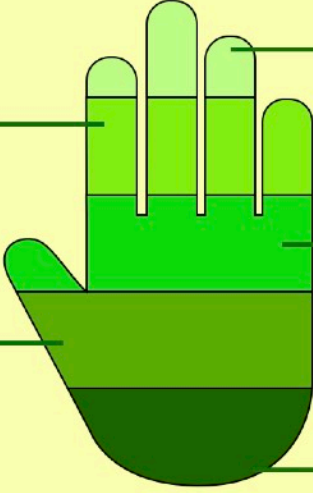
Colegios profesionales

Todos los colegios profesionales organizan eventos periódicos de networking.

Eventos de tu empresa

¿ Vas a los eventos de tu empresa o siempre buscas un excusa de trabajo o personal para escaparte ?

Crea tu agenda de eventos profesionales



Clubs y plataformas profesionales

Cada vez proliferan más iniciativas de este tipo que pueden ser una gran alternativa

Ferias y Eventos generales

Estar al tanto de lo que pasa en otros sectores puede ofrecerte oportunidades de desarrollo profesional y networking

Eventos del sector

¿ Tienes identificados los principales eventos de tu sector y asistes a ellos ?

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 13 - Quinto ingrediente: Define a qué eventos profesionales debes ir (Capítulo 05)

Los 10 principios para reinventarte

Principios previos

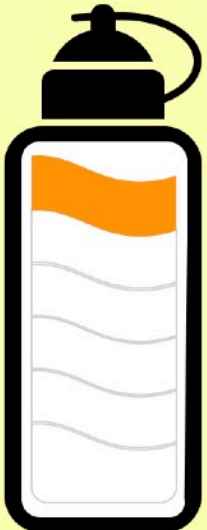
2

Ten curiosidad: nunca dejes de aprender

Logo

LIDERES Y DIGITALES

Libros y películas



Crea tu biblioteca de libros y películas profesionales



© Vicente de los Ríos Medina, imágenes de libros y películas propiedad de editoriales y estudios cinematográficos

Figura 14 - Sexto ingrediente: Crea tu biblioteca de libros y películas profesionales (Capítulo 05)

Si estás interesado en conferencias, cursos para tu empresa o mentorizacion sobre “El Misterio de Reinventarse” contáctame en

vicentedelosrios@lideresydigitales.com

+34 620 132 234





3

La importancia de las relaciones humanas



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos



Relación con tus colaboradores

¿ Cómo es la relación con tus colaboradores ?

Piensa en:

- ▶ ¿ Trabajas de manera consciente y habitual la comunicación con tu equipo ?
- ▶ ¿ Consideras que tu equipo tiene buena opinión personal y profesional de ti ?
- ▶ ¿ Tienes alguna relación especialmente mala con alguno de tus colaboradores ?
- ▶ ¿ Está equilibrada tu relación con todos los colaboradores o tienes tendencia a tener mucha más relación con uno o varios de ellos ?
- ▶ ¿ Crees que tus colaboradores te recomendarían como jefe a otras personas de otras organizaciones o de otras empresas ?

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 17 - Analiza la relación con tus colaboradores (Capítulo 06)



3

La importancia de las relaciones humanas



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos



Relación con tus compañeros

¿ Cómo es la relación con tus compañeros ?

Piensa en:

- ▶ ¿ Dedicas tiempo de calidad a reunirte con compañeros de tu empresa, más allá de los comités y reuniones de trabajo ? ¿ Utilizas, por ejemplo, las comidas como una manera de fomentar las relaciones con ellos ?
- ▶ ¿ Te preocupas por ellos y sus problemas personales que te han comentado ?
- ▶ De tus 5 compañeros de trabajo que más admiras profesionalmente, ¿ cuántos te ficharían para su equipo ? ¿ cuántos te recomendarían para un trabajo ?
- ▶ ¿ Tienes alguna relación con compañeros de trabajo realmente mala y que puede condicionar tu desarrollo profesional internamente o externamente ?
- ▶ Si te preguntase que eligieses a 5 compañeros de trabajo para llevarte a trabajar a un proyecto externo, ¿ tendrías claro quiénes serían ?

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 18 - Analiza la relación con tus compañeros de trabajo (Capítulo 06)



3

La importancia de las relaciones humanas



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos



Relación con
ecosistema
profesional
externo

¿ Cómo es la relación con tu ecosistema profesional externo ?

Piensa en:

- ▶ ¿ Habitualmente tienes relaciones más allá del día a día profesional con clientes, proveedores ?
- ▶ ¿ Fomentas reuniones de manera periódica con potenciales proveedores (consultoras, empresas tecnológicas, marketing ...) con independencia de que tengas presupuesto para abordar proyectos con ellos ?
- ▶ ¿ Participas en foros o eventos de tu sector en los que puedas relacionarte con otros profesionales ?
- ▶ ¿ Perteneces a alguna asociación o club profesional ?
- ▶ ¿ Tienes una red de Linkedin diversa, con profesionales más allá de tus compañeros de empresa ?
- ▶ ¿ Mantienes el contacto con tus compañeros de cursos de formación, MBAs, universidad, colegio ... ?

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 19 - Analiza las relaciones con tu ecosistema laboral externo (Capítulo 06)



3 La importancia de las relaciones humanas



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos

¿ Cómo mejorar la relación con tu ecosistema profesional externo ?



Relación con ecosistema profesional externo

- ▶ Intenta quedar a comer al menos 1 vez al mes con alguien del ecosistema externo.
- ▶ Identifica el evento anual más relevante del sector o de tu área de interés profesional e intenta asistir a él. Muchas veces asistir a estos eventos, aunque sean de pago, es fácil de conseguir a través de una invitación de los patrocinadores del evento o participantes (eso también se consigue por relaciones personales 😊)
- ▶ Asiste una vez al trimestre a algún evento profesional.
- ▶ Reúnete una vez al semestre con los principales proveedores o consultoras de tu sector con los que tengas relación. Compartir con ellos tu visión o necesidades les permite saber a ellos qué pueden ofrecerte, y saber en qué trabajan ellos y que puedas saber cómo te pueden ayudar en tu actividad.
- ▶ Define un criterio “no restrictivo” para aceptar a las personas que te pidan formar parte de tu red de LinkedIn. Invita a tu red a las personas con las que tengas relación personal.
- ▶ Pon orden en tu agenda del móvil: acostúmbrate a guardar bien organizados los contactos y a hacer backups de los contactos.
- ▶ Manda un mensaje de despedida cuando cambias de posición o empresa a las personas con las que has trabajado en esa etapa.
- ▶ Recibe, dentro de tus posibilidades y con un criterio de selección, a las empresas que tengan interés en reunirse contigo. Muchos profesionales tienen además de un objetivo de ventas, otro de contactos con potenciales clientes.
- ▶ Y sobre todo, si alguien de tu entorno necesita ayuda profesional por un problema serio, nunca le des la espalda: tú podrías ser el próximo que necesites ayuda, y no sabes lo que duele que te cierren las puertas cuando necesitas ayuda.

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 20 - Ideas para mejorar las relaciones con tu ecosistema laboral externo (Capítulo 06)



4

Sé persona, no personaje



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos



¿ Persona o personaje ?

¿ Eres persona o personaje ?

Piensa en:

- ¿ Suelas cambiar de forma de ser en función del trabajo que realizas, el puesto que ocupas o la empresa o unidad en la que trabajas ?
- ¿ Tienes un comportamiento radicalmente diferente en tu vida profesional respecto a la personal ?
- ¿ Eres capaz de generar relaciones personales en un puesto y mantenerlas después de abandonarlo ?
- ¿ Tienes claro que muchos de los beneficios que tienes en tu puesto actual desaparecerán al dejarlo ? ¿ Hasta que punto te condiciona eso tu próximo paso profesional ?
- ¿ Puede tu ego contigo y te acaba llevando a dónde no quieres ir ?
- Una muy profunda y dura de responder: ¿ Te consideras superado por tu puesto ?
- ¿ Quién controla a quién: la persona al personaje o viceversa ?

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 21 - Analiza las relaciones con tu ecosistema laboral externo (Capítulo 07)



5 Cultiva el espíritu de servicio



Los 10 principios para reinventarte

Principios previos

¿ Cómo cultivar el espíritu de servicio ?



Cultiva el espíritu de servicio

- ▶ Sabes que un compañero o un colaborador no está pasando por su mejor momento personal, a lo mejor le viene bien que alguien le escuche
- ▶ Llega un nuevo compañero a tu empresa, ¿ qué tal si comes con él y le ayudas a realizar el aterrizaje de una manera más cómoda ?
- ▶ Sabes que un proveedor con el que tienes buena relación está en una situación complicada o su comercial está muy presionado porque no le va bien con las ventas. ¿ Qué te parece reunirte con él por si hay alguna opción de colaboración o de recomendarle a alguien ?
- ▶ Un persona cercana se acaba de quedar sin trabajo. ¿ No crees que le vendría bien una llamada cada cierto tiempo preocupándote por él ? ¿ Y si además quedas con él y tenéis una charla para que pueda conocer tu visión y recibir algo de ayuda ? Muchas veces no somos conscientes de que una persona en búsqueda de empleo, no solamente necesita ofertas de trabajo, sino poder tener compañía en sus meses de búsqueda.
- ▶ Un compañero de trabajo está muy presionado y le está haciendo cambiar de actitud y sobre todo tener muy mal humor. ¿ Qué tal si charlas con él aprovechando que te une una muy buena relación con él y le das feedback, que seguro que a ti te escucha ?
- ▶ Te has enterado de que hay una buena oportunidad de un trabajo o un proyecto, ¿ por qué no pensar en quién podría hacerlo, sobre todo entre los conocidos desempleados ?
- ▶ ¿ Qué tal una llamada a ese compañero de trabajo o amigo al que hace mucho que no ves ? ¿ Y al compañero que se marchó de la empresa o se prejubiló ? ¿ Crees que le hará ilusión compartir unos minutos contigo ?
- ▶ Y si hoy es un día complicado para un colaborador que se junta con compromisos personales, y sabes que está en una situación complicada con su pareja, ¿ qué tal si te comes el "marrón" tú y que se vaya él o ella a casa a cumplir los compromisos ?

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 22 - Ideas para cultivar el espíritu de servicio (Capítulo 08)



Figura 23 - 5 ámbitos de trabajo para empezar a reinventarte (Capítulo 10)

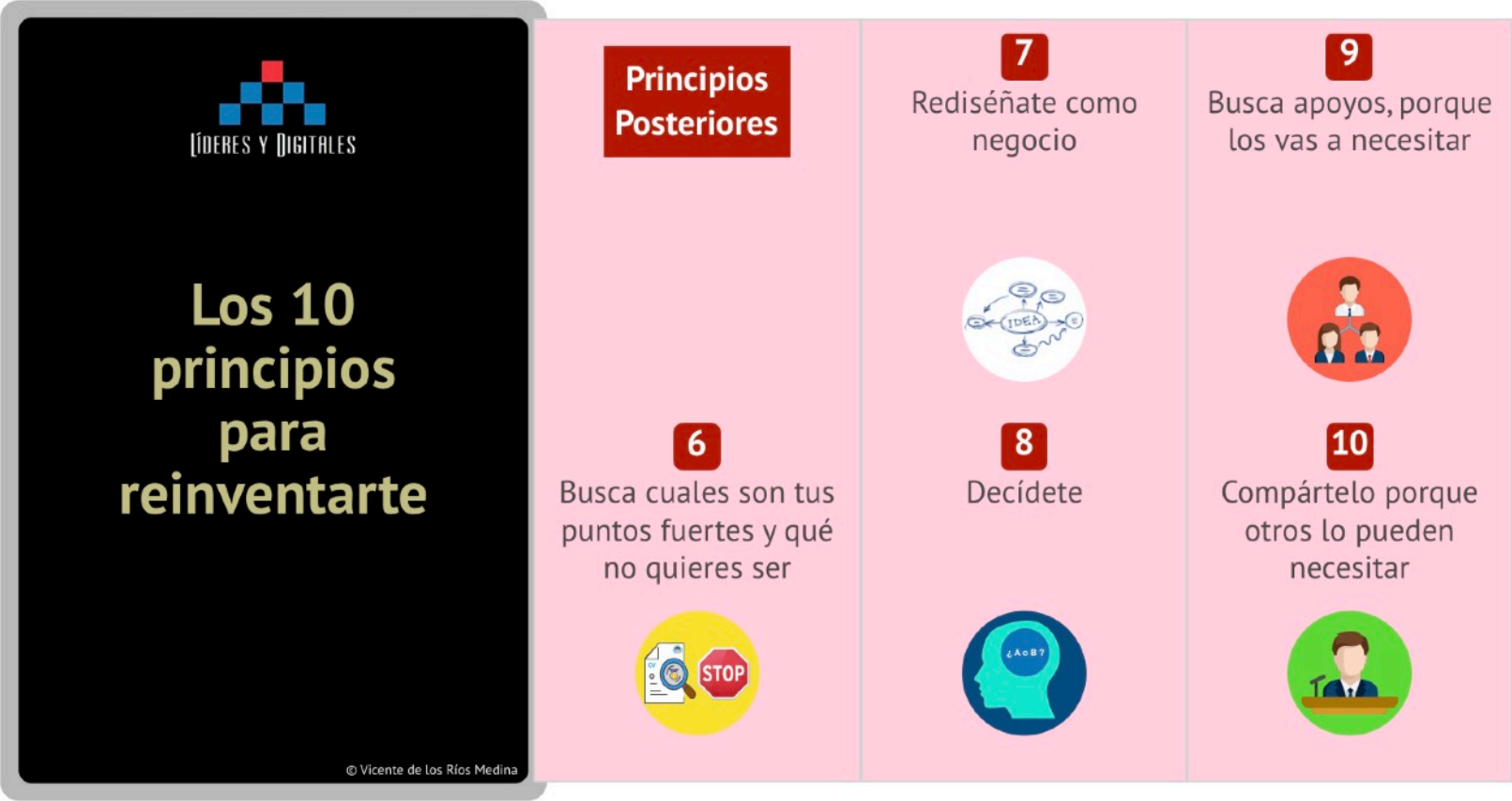


Figura 25 - ¿Cuáles son mis puntos fuertes ahora? (Capítulo 11)

Figura 26 - ¿Cómo saber qué no quieres ser? (Capítulo 11)

Figura 27 - Ejemplo de CV visual (Capítulo 11)

Figura 29 - Cómo tomar una mejor decisión (Capítulo 13)

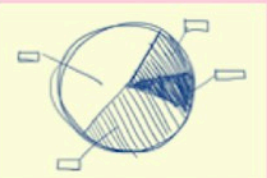


7 Rediseñate como negocio

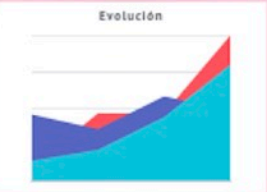


¿ Cómo diseñar tu nuevo modelo de negocio ?









**Tú como
negocio**

Piensa en:

- ▶ **Precio de servicios;** aprender a estimar qué valor tienen tus servicios en el mercado y qué costes tienes que imputar al cliente (por ejemplo, una conferencia no es solamente hablar 60 minutos, hay muchas reuniones y trabajo de preparación)
- ▶ **Tiempo comprometido:** solamente puedes comprometer el tiempo que tienes. Si comprometes más, vas a tener un problema en tu servicio
- ▶ **Contrato de servicios:** Incorporar qué cubre y que no cubre el servicio, y aclarar quién asume costes de viajes, traslados, ... Importante también fechas de facturación, plazos de cobro e impuestos
- ▶ **Marketing y desarrollo comercial:** apoyarte en plataformas o personas que te recomienden a cambio de una comisión por venta de tus servicios puede ser una buena ayuda. También tendrás que destinar dinero a temas asociados a marca, material promocional, página web (dominios, hosting, diseño ...)
- ▶ **Seguimiento de evolución de ingresos:** sólo si sigues la evolución de tus ingresos obtenidos y los proyectados, podrás anticipar problemas de ingresos o exceso de compromisos. También es importante analizar el mix de clientes y servicios, para poder tener ingresos equilibrados y evitar dependencias importantes
- ▶ **Emisión de facturas:** supone un esfuerzo importante, y a veces es indelegable por la particularidad de muchos clientes
- ▶ **Seguimiento de cobros:** es una labor clave, y necesitas tener un control total
- ▶ **Liquidación de IVA e impuestos:** una de las actividades "favoritas" del autónomo. Acostúmbrate a generar una reserva para pago de impuestos
- ▶ **Tecnología:** la inversión en hardware y software (licencias) es también un tema importante y que supone una partida de inversión y gasto relevante

© Vicente de los Ríos Medina

Figura 28 - Cómo diseñar tu nuevo modelo de negocio (Capítulo 12)

Capítulo 1: **Sobre la reinención de las personas**

- **Factfulness:** *Ten Reasons We're Wrong about the World--And Why Things Are Better Than You Think* – Hans Rosling con la colaboración de Ana y Ola Rosling - St Martin's Press 2018
- **"Hans Rosling's 200 Countries, 200 Years, 4 Minutes - The Joy of Stats - BBC Four"** noviembre 2016 - <https://youtu.be/jbkSRLYSojo>

Capítulo 2: **El nuevo entorno laboral**

- **EY Megatrends - The future of work** - <https://www.ey.com/gl/en/issues/business-environment/ey-megatrends-future-of-work>
- **Mechanical Turk de Amazon** - <https://www.mturk.com>
- **Jobs lost, jobs gained: workforce transitions in a time of automation** - McKinsey Global Institute - diciembre 2017.
- **Technology and the American economy. Report of the National Commission on Technology, Automation, and Economic Progress**, US Department of Health, Education, and Welfare, February 1966.

Capítulo 4: **Primer principio: No cedas el control total de tu desarrollo profesional a tu empresa**

- **How will you measure your life by Clayton Christensen**, Harvard Business Review - July- August 2010 - Artículo original
- **How will you measure your life by Clayton Christensen**, TedX Boston - Conferencia

Capítulo 5: **Segundo principio: Ten curiosidad, nunca dejes de aprender**

- **The Five dimensions of curiosity** por Todd B. Kashdan, David J. Disabato, Fallon R. Goodman y Carl Naughton - Harvard Business Review - 2018

Capítulo 11: **Sexto principio: Busca cuáles son tus puntos fuertes ahora, y qué no quieres ser**

- **Birdman** - Escena "Relevant" - Alejandro González Iñárritu - <https://youtu.be/WXilokXeLCc>
- **Qué busca el headhunter:** *Lo que saben los cazatalentos y cómo emplearlo a tu favor* - Arancha Ruiz Bachs - Editorial Conecta – 2016
- **Muestra tu talento** - Puri Paniagua - Empresa Activa - 2021

Capítulo 12: **Séptimo principio: Rediseñate como negocio**

- **¿Podemos permitirnos renunciar a los seniors en la transformación digital ?** Artículo de Vicente de los Ríos Medina en LinkedIn

Capítulo 13: **Octavo principio: Decídete**

- **Sí o No** - Spencer Johnson - Empresa Activa - 2003

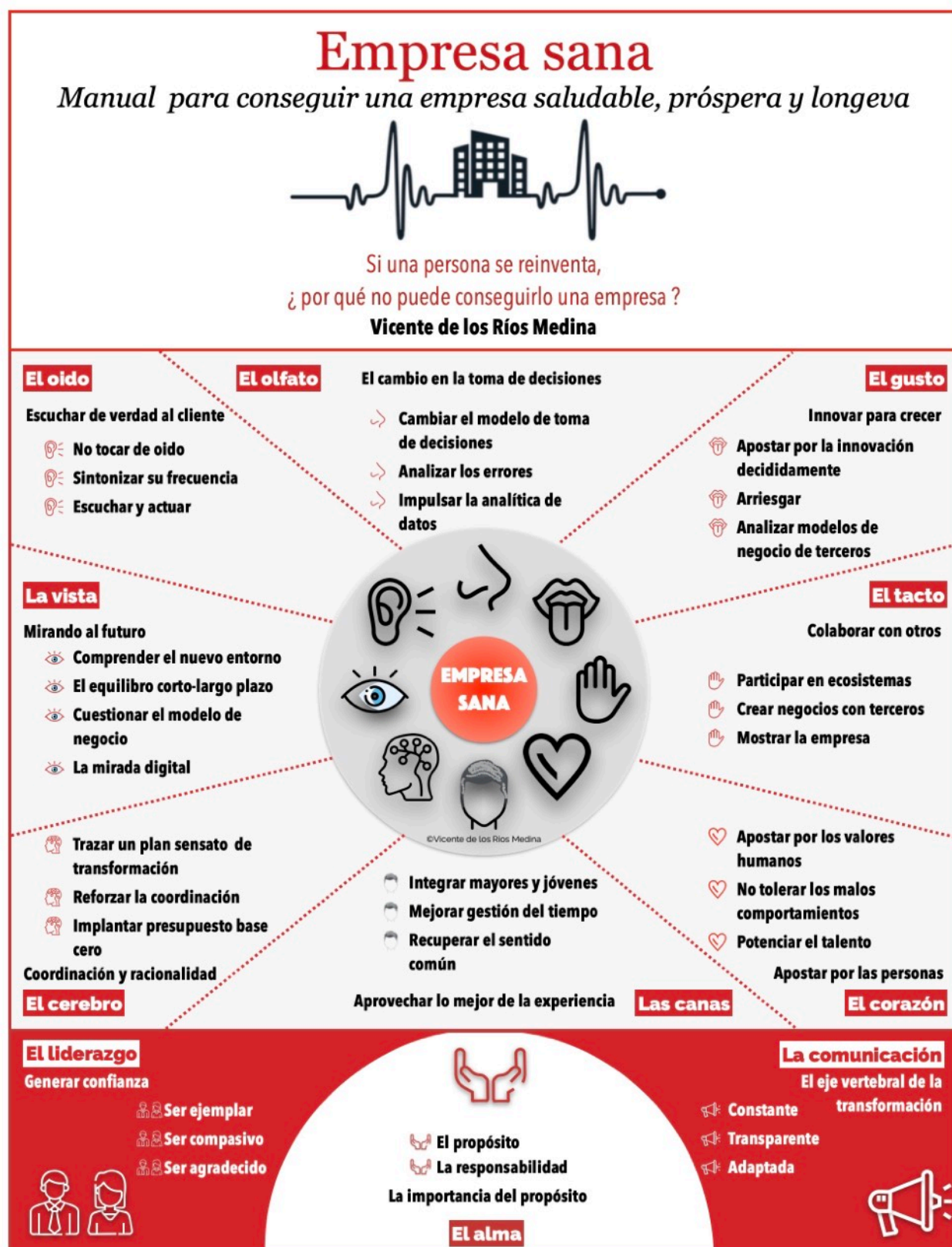
Y si quieres reinventar la empresa, entonces tienes que leer:

EMPRESA SANA

y entender cómo el cuerpo humano te dará las claves para convertir tu empresa en saludable, próspera y longeva



www.empresa-sana.com



www.empresa-sana.com

ALMUZARA

©Vicente de los Ríos Medina



[Descarga la infografía](#)

Vicente de los Ríos es desde 2015, CEO de **LÍDERES Y DIGITALES**, firma a través de la que desempeña labores de **asesor de empresas, profesor y conferenciante en el ámbito de transformación digital y de negocios, liderazgo y reinversión profesional**.

Acumula una **amplia experiencia liderando y transformando canales de venta y atención** (digitales, call centers y tiendas) y **negocios** (gran público, directorios y mayorista) en el sector de **Telecomunicaciones**, donde trabajó durante **25 años en Telefónica**.

Su última responsabilidad en Telefónica fue **Director Global de Canales Digitales**, puesto desde el que dirigió el proyecto de su transformación en los 17 países donde Telefónica tiene presencia. Como **Director del Canal Online de Telefónica en España** fue el responsable de su transformación, incluyendo la integración de los negocios fijo y móvil, el cambio de la marca a Movistar y el lanzamiento de la atención en Social Media. Además **fue el Director del Negocio de Gran Público de Telefónica en la Comunidad Valenciana, Murcia e Islas Baleares**, incluyendo sus tiendas y call centers, posición desde la que lideró el lanzamiento de Movistar Fusión y el despliegue de la red de Fibra Óptica y 4G en las citadas regiones. Como **Director de sus Servicios de Información y Directorios** lideró la transformación de los servicios de información y directorios (11818, 11822 y 11825, las Páginas Blancas) tras la liberalización del 1003 en 2003.

Ha sido **Consejero de Administración** de la agencia de viajes online **Rumbo**, líder del mercado español.

Desde la creación de **LÍDERES Y DIGITALES asesora a Comités de Dirección y Propietarios** en procesos de transformación de sus empresas, y ha **formado y mentorizado a cientos de ejecutivos**.

Ha creado y dirige el **Programa Ejecutivo de Transformación Digital de la EOI** en Madrid, Sevilla, Málaga, Santander, Tenerife y República Dominicana (30 ediciones desde noviembre de 2016)

Conferenciante en la red de "**Thinking Heads**", donde es uno de sus Top100 Conferenciantes 2022.

En 2019 publica su primer libro "**El Misterio de Reinventarse**", donde explica, a partir de su experiencia personal, los 10 principios que hay que seguir para abordar un proceso de reinversión con éxito.

En enero de 2021 publica su segundo libro "**Empresa Sana**" (Almuzara) donde propone a través de la analogía empresa – cuerpo humano cómo se puede reinventar una empresa para ser saludable, próspera y longeva.

En 2020 lanza su iniciativa de divulgación sobre transformación digital y liderazgo "**Liderando en Digital**" que se compone de una newsletter semanal y entrevistas en directo en LinkedIn con referentes del Liderazgo y la Transformación Digital. así como un podcast en las principales plataformas.

Es **Ingeniero de Telecomunicación por la UPM y Executive MBA por IE Business School**.

