

Julián Villanueva abordará la transformación digital de los negocios en los Encuentros Degussa

- El director del Departamento de Dirección Comercial de IESE explicará lo que supone la transformación digital para cualquier empresa, así como el interés y temores que suscita entre los directivos
- El evento se celebrará el jueves 4 de abril en la sede madrileña de la compañía líder en Europa en el comercio de metales preciosos, calle Velázquez, 2

Madrid, 19 de marzo de 2019. Julián Villanueva, director del Departamento de Dirección Comercial de IESE, será el ponente de la próxima edición de los Encuentros Degussa, que se celebrará el jueves 4 de abril a las 9.00 de la mañana en la sede de esta compañía en Madrid (calle Velázquez, número 2). Villanueva disertará sobre el tema 'Aterrizando la transformación digital al negocio'.

Julián Villanueva explicará lo que supone la transformación digital para cualquier empresa y el interés y temores que suscita entre los directivos. "Muchos echan balones fuera y culpan a la lentitud de sus organizaciones, el miedo a canibalizarse, la falta de recursos, de talento o la lejanía de los consejos de administración respecto a los cambios que están por llegar. Pero casi todos sienten en primera persona la necesidad de transformar sus organizaciones", añade Villanueva.

El ponente ha entrevistado a altos directivos para identificar las mejores prácticas del proceso de transformación digital y de sus conversaciones con ellos ha extraído un modelo que denomina "escalera de la digitalización". El primer escalón sería la correcta interpretación de las fuerzas del mercado, "que exige centrarse en los clientes", según él. En esta fase, en su opinión, los directivos también deben analizar a los competidores, los colaboradores y el contexto. El siguiente paso afectaría al comité ejecutivo y el consejo de administración, "que deben mostrar un compromiso incondicional con la transformación digital", apunta. La escalera se completaría con una nueva propuesta de valor a la que llevarán las principales palancas de ejecución de ese objetivo estratégico.

Julián Villanueva es director del Departamento de Dirección Comercial de IESE. Cuenta con un Ph.D. in Management (Marketing) de la University of California, Los Ángeles, un MBA del IESE y una Licenciatura en Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Su trabajo de investigación se centra en el área del capital cliente, especialmente en el desarrollo de modelos capaces de cuantificar y gestionar el total descontado de los *cash-flows* de los clientes de una empresa. También le interesa el marketing digital, la venta al público, la gestión de la fuerza de ventas y la relación entre el gasto en marketing y su efecto a largo plazo.

Sus investigaciones se han publicado en el *Journal of Marketing Research* y en el *Journal of Marketing and Quantitative Marketing and Economics*, entre otros. Es también autor de varios libros y más de 50 casos y notas técnicas. Dos de sus casos están incluidos en la Harvard Business School Premier Case Collection. Asimismo, ha impartido clases de formación para directivos en el CEIBS (China), la Nile University

(Egipto), INALDE (Colombia), IPADE (Méjico), IDE (Ecuador), PAD (Perú) e IEEM (Uruguay).

El profesor Villanueva se incorporó al IESE en 1997 al Departamento de Dirección Comercial. Antes de cursar el MBA, trabajó para Promodès (actualmente, Carrefour) como jefe de producto en el departamento de marca blanca. Ha sido consultor de muchas empresas, como Telefónica, Grupo Santander, Bankinter, Caprabo, Eroski, Antonio Puig, Mastercard, Nestlé y Nabisco. Sus proyectos como consultor han sido muy variados e incluían estudios de mercado, cuadros de mando de marketing, segmentación de clientes, recomendaciones de posicionamiento, expansión internacional y estrategia de marketing general. Asimismo, ha sido miembro del consejo de administración de varias empresas.

Los Encuentros Degussa son un espacio de divulgación e intercambio de ideas, que cuentan con la participación de destacados directivos, académicos, políticos y profesionales. Su objetivo es fomentar “un diálogo genuino en el que participen clientes, socios, amigos y proveedores”, explica Tomás Epeldegui, director de la empresa alemana en España. En ellos se abordan asuntos de actualidad, análisis de coyuntura económica y otros vinculados a la propia actividad de Degussa, la inversión en metales preciosos.

Degussa es la empresa de referencia en Europa en el comercio de oro físico de inversión, lingotes y monedas. En su sede madrileña se pueden encontrar, además, monedas de plata, platino, paladio, así como otras con la efigie de personajes cinematográficos, joyas y otros artículos de regalo. Todos ellos pueden ser grabados y guardados en el servicio de cajas de seguridad del que dispone la compañía, con la opción de asegurar el contenido depositado. Sus productos se pueden adquirir igualmente a través de su tienda online (<http://www.degussa-mp.es/onlineshop>), abierta las 24 horas del día. Asimismo, ofrece la posibilidad de recompra de los lingotes y/o monedas. Cuenta con la acreditación de la LBMA, la London Bullion Market Association, la asociación de profesionales del mercado que operan con oro y plata más importante del mundo.

Para asistir al evento puedes enviar un mail a crystina.garcia@proacomunicacion.es.

Sobre Degussa Goldhandel

Degussa Goldhandel GmbH se fundó en 2010 aunque sus orígenes se remontan a 1843 en Frankfurt, Alemania, cuando el Senado de esta ciudad arrendó la refinería de metales preciosos a Friedrich Ernst Roessler. Él fue quien pondría la primera piedra de lo que acabaría convirtiéndose en Degussa AG. Desde ese momento, Degussa, con central en Frankfurt, centra su actividad en los metales preciosos de inversión.

Con delegaciones en más de 14 ciudades del mundo, es la empresa de referencia en Europa en el comercio de Oro de Inversión y cada día asesora a miles de clientes. Lleva años ofreciendo confianza, transparencia y seguridad.

Degussa ofrece inversión en metales preciosos en forma de los clásicos lingotes de oro, plata, platino, paladio, rodio; monedas y artículos de regalo en oro y plata con el símbolo del sol y la luna.

Desde febrero de 2015 tiene presencia en Madrid, donde abre su nueva sede española. Ubicada al lado del Parque del Retiro, en la calle Velázquez 2, con casi 400 m2 de superficie, se convierte así en la más grande de la compañía.

Además de la comercialización de estos productos, Degussa ofrece, por un lado, el servicio de recompra de metales antiguos en forma de joyas, artículos de plata, lingotes y monedas de oro, plata, platino y paladio; y por otro, puede custodiar cualquier artículo, ya que posee cajas fuertes personales en alquiler.

Asimismo, cuenta con tienda online las 24 horas del día los siete días de la semana, ofreciendo precios actualizados continuamente a los mercados internacionales de metales preciosos.

Para más información:

PROA COMUNICACIÓN

Cristina García Alonso

crisrina.garcia@proacomunicacion.es

Tel.:608 80 64 50/606 26 92 13