



CURRÍCULUM

JESÚS ANDICOBERRY

CONSULTOR DIGITAL

Economista (Universidad Complutense de Madrid- 1985)
Nacido en Albacete 28/02/1960.

Knowmada Digital. Mas de 20 años de experiencia en el sector Tic y conocimiento transversal de la tecnología aplicada a mejora del negocio. Apasionado por las tecnologías de la Información desde 1989 cuando descubrí "Videotex".

Mi amplia experiencia en el ámbito digital y en especial como empresario durante 12 años, me ha aportado una visión completa del mundo digital, el análisis de los datos y como hacer converger el mundo físico y digital. Me considero un responsable de gestión general, con visión estratégica y global, y con capacidad para dirigir una organización o un área de negocio, impulsar cambios en ella y generar resultados. Con visión estratégica, comprendo el entorno digital y lo incorporo en la orientación estratégica de los proyectos en los que participo y me desenvuelvo profesional y personalmente en la economía digital.

Tengo experiencia en la creación, implantación y monitorización de planes de estrategia digital y un liderazgo directivo con perfil de innovación y emprendimiento, lo que mejora la cultura de gestión del cambio hacia el mundo online de las empresas en las que trabajo o colaboro.

Me apasionan actualmente temáticas como Transformación Digital, CRM, Big Data y Algoritmos, Inbound Marketing, Optimización de la tasa de conversión (CRO) y UX.

Profesor homologado por la Escuela de Organización Industrial (EOI).

He participado en el programa Cloud Sure Step de Microsoft para la definición y venta de soluciones digitales en la nube, usuario de herramientas de productividad como Office 365 (Share Point, Skype, Office..) y usuario de CRM Online de Microsoft. He cursado el Master 365 en administración e implementación de CRM Dynamics for sales, impartido por la comunidad 365.

EXPERIENCIA.

Marzo 2019-actualidad.
Fundador y CEO en ANDIKO.

La misión de Andiko, asesorar y acompañar a las empresas en sus procesos de transformación digital.

La evolución de la tecnología está produciendo una transformación importante en todos los ámbitos de la sociedad y en especial en el mundo empresarial, mientras este cambio es exponencial, personas y empresas se mueven con una velocidad de cambio lineal.

Ante esta situación de cambio tecnológico los directivos de las Pymes se preguntan como está afectando a su sector y negocio, cómo deben de adaptar sus empresas y procesos a esta nueva realidad, qué capacidades y habilidades tienen que tener sus profesionales y cómo aplicar la tecnología para adaptarse a un cliente cada vez más digital. En definitiva, cómo puede su empresa abordar la era digital.

El principal problema es que no saben CÓMO HACERLO, falta metodología y una hoja de ruta que les guíe sobre cómo adaptar sus equipos humanos y sus procesos, para apoyados en la tecnología adaptarse al cliente cada vez más empoderado por la misma.

Septiembre 2011- marzo 2019.
Tecon Soluciones Digitales.
Digital Marketing Manager.

He sido responsable del área de negocio de Microsoft Dynamics 365 (sales, customer service, marketing, Project, talent...), asesorando a las empresas en sus procesos de transformación digital apalancándose en herramientas de productividad y colaboración, en especial en la digitalización de los procesos comerciales.

Como director del área de negocio de Internet (2011-2015), dirigí un equipo de profesionales multidisciplinar (programadores, diseñadores, expertos SEO/SEM, community managers, diseñadores UX, creadores de contenidos.) tanto de personal interno como de colaboradores profesionales.

Como responsable del área de marketing, defino y ejecuto el plan de marketing (on y off) incorporando estrategias de Inbound marketing para la captación de leads.

Experiencia en la utilización de herramientas de:

Automatización del marketing como Markitude y Sales Manago.

Análisis SEO y de competencia como SEmRush, Screaming Frog, MetricSpot.

Analítica web google analytics.

Profesor en Master de la Universidad de Castilla La Mancha, en los siguientes:

Oportunidades de negocio en el ámbito de las Smart Cities, dentro del máster Universitario de Ingeniería informática (MUII).

Internet como herramienta de promoción comercial. Diseño de páginas web orientado al comercio internacional, dentro del Master de Comercio Internacional.

Salidas profesionales en el ámbito digital, Master en Tecnologías Web (MTW)

Marketing e Internet, dentro del Master Universitario en Estrategia y Marketing de la empresa.

En Omexpo 2015 impartí la conferencia "Inbound Marketing. Cómo captamos oportunidades de negocio en el entorno digital." <https://youtu.be/VQRcqJfOPgQ>

"Transformación digital en las Pymes", asociación de empresarios de Campollano (ADECA) noviembre 2016.

Profesor cursos Marketing Digital organizados por EOI en Albacete, Ciudad Real y Guadalajara.

Abril 1998-Julio 2011
Fundador y CEO en Netberry.

En 1998, creé la empresa Netberry Servicios de Internet, durante 12 años tuve la responsabilidad de dirigir a un equipo multidisciplinar de 17 profesionales, desarrollamos múltiples proyectos web, portales corporativos, tiendas de comercio electrónico, entre los muchos trabajos que realizamos destacaría el portal turístico de Castilla La Mancha para la Junta de Comunidades.

En esta época dirigí múltiples proyectos para organismos intermedios cuyo objetivo era implantar y difundir las tecnologías de la información, entre ellos destacaría tres:

* 1998-2005 ADK Telemática. Creación del Centro de Servicios Telemáticos de la Asociación de Empresarios de Campollano, creé y dirigí este centro con el objetivo fundamental de difundir las TIC entre los empresarios del mayor Polígono de Castilla-La Mancha mediante la realización de proyectos de dotación de infraestructuras (ordenador, modem), servicios (páginas web) y formación y sensibilización (cursos y jornadas).

*1999-2001 Red de Centros de Negocio local (Red CNL). Proyecto nacional del Ministerio de Industria destinado a promover el uso del comercio electrónico entre las pymes, fui el coordinador para Castilla La Mancha, este proyecto consistía en consultoría personalizada para pymes y jornadas de formación y sensibilización.

* 2000-2006 Trade Point (UNCTAD). En el año 2000 puse en marcha en Castilla La Mancha el centro de Comercio perteneciente a la red mundial de Centros de Comercio (Trade Point) dependiente de la UNCTAD (United Nations Conference Trade and Development), en el año 2001 desarrollamos la web mundial de esta red y mantuvimos y dimos soporte a los más de 120 centros de todo el mundo que la conformaban, durante este periodo viajé a distintos países (Suiza, Jamaica, Costa Rica, Libano) para impartir formación sobre el uso de la web.

Enero 1994- marzo 1998.
Argandoña Asesores.
Gerente.

Gerente de la consultora empresarial Argandoña Asesores, responsable de la definición de nuevos servicios, posicionamiento de la empresa y formación de empleados en nuevos conceptos y habilidades (en especial todo lo relacionado con la atención al cliente), en 1996 implante el departamento de Nuevas tecnologías, donde ofrecíamos acceso a Internet como partner de Servicom y desarrollo de páginas web.

Enero 1990- diciembre 1993.

FEDA.

Asesor Económico.

Responsable del área de asesoramiento a empresas y profesionales, formación y departamento de administración.

Enero 1987- diciembre 1989.

ADECA.

Director.

Dirección equipo profesional, ejecución de directrices de la junta directiva, relaciones con el asociado, organización de eventos y sesiones de formación