



**MÁSTER DE
FORMACIÓN
PERMANENTE
EN DIRECCIÓN
DE MARKETING Y
GESTIÓN COMERCIAL
[GESCO]**

60 años formando profesionales globales en marketing, business y tecnología

Fundada en 1965 con la misión de formar profesionales que den respuesta a las necesidades cambiantes de la Empresa y la Sociedad desde un punto de vista ético. Nuestra alta vinculación con el entorno empresarial nos ha facilitado enlazar docencia y realidad empresarial, dotando a todos los programas de la flexibilidad que permite al alumnado salir de nuestras aulas realmente capacitado para enfrentarse a los retos actuales de organizaciones modernas con posibilidades reales de éxito, siendo además motores de cambio en las mismas.

Son más de cinco décadas en las que hemos generado programas innovadores impartidos por un profesorado cualificado de excelente perfil académico, probada experiencia docente y reconocida trayectoria profesional. Además, promovemos un elevado número de actividades donde contamos con la presencia de relevantes miembros de la empresa: conferencias, foros, masterclass, practice days, etc.



+70.000
Antiguos
alumnos



11 Campus en España
y alianzas estratégicas
en 5 continentes



Acuerdos con
+145 universidades



Primeras posiciones
en rankings empresariales

La calidad de nuestros programas está avalada por acreditaciones y certificaciones nacionales e internacionales:



Rankings y Reconocimientos

[Posicionados entre los mejores]

Importantes medios de comunicación nacionales e internacionales, así como otras instituciones de prestigio, han reconocido la calidad de los programas de ESIC, premiando su liderazgo y situándolo en las primeras posiciones de múltiples rankings.

EXCELLENT



ESIC reconocida con 5 estrellas por QS STARS. Trabajamos junto al alumnado, alumni, docentes, personal de gestión y empresas empleadoras de nuestros graduados para hacer que nuestros programas sean reconocidos nacional e internacionalmente por los medios más prestigiosos, situándonos en el camino correcto para la excelencia, detectando los indicadores claves y críticos de éxito.

Bloomberg Businessweek | EUROPA

14

Escuela de Negocios

The Economist | GLOBAL

87

Escuela de Negocios

América economía | GLOBAL

22

Escuela de Negocios

EXPANSIÓN | GLOBAL

30

Escuela de Negocios

EL MUNDO | ESPAÑA

1 Marketing

1 Marketing Digital Formación Online

2 Marketing Digital

Forbes | ESPAÑA

2 Marketing

QS | EUROPA

38 Marketing



IBERO AMÉRICA

4 Marketing Digital Formación Online

youth incorporated | GLOBAL

41 Marketing

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL [GESCO]

El Máster en Marketing y Gestión Comercial de ESIC [GESCO] es una oportunidad única para adquirir una visión integral del marketing y ventas en un entorno altamente dinámico y competitivo. Diseñado para profesionales que buscan potenciar sus habilidades y conocimientos, este programa ofrece una formación de vanguardia con un enfoque práctico y aplicado, garantizando una preparación exhaustiva y actualizada para enfrentar los desafíos del mercado actual.

A través de este programa de dirección integral podrás adquirir las competencias necesarias para liderar las funciones de marketing, desarrollo de negocio y ventas. Potenciarás tu pensamiento crítico-analítico para poder anticiparte al mercado y desarrollarás oportunidades de negocio en entornos omnicanal complejos. La tecnología y los datos condicionan tanto al consumidor como al cliente B2B en su proceso de toma de decisiones, por ello los planes de marketing y comerciales de la empresa deben responder a este nuevo ecosistema.

Una vez que finalices el programa, podrás obtener el título de Máster de Formación Permanente en Dirección de Marketing y Gestión Comercial expedido por ESIC University.

 12 meses

 Executive - Full Time - Part Time

 Título propio de ESIC University

 Español

 Presencial

 60 créditos ECTS

DIRIGIDO A

Este programa está dirigido a cualquier profesional que quiera crecer en su carrera. Nuestro Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial está diseñado para adaptarse a diferentes perfiles y experiencias profesionales.

No importa si eres un recién titulado con poca experiencia profesional, un mid con experiencia entre 2 y 3 años, o un profesional senior con más de 5 años de experiencia. Durante tu formación compartirás aula con profesionales como tú.

SALIDAS LABORALES

El abanico de puestos a los que permite acceder este programa es amplio y dependerá de tu perfil de entrada y de tu plan de desarrollo a medio plazo. Sin embargo, con independencia del puesto, serás capaz de asumir responsabilidades y tomar decisiones en los departamentos de Marketing y Ventas.

- Director/a de Negocio
- Customer Service
- Responsable de Desarrollo de Negocio
- Analista de Marketing
- Director/a de Marketing y Comunicación
- Digital Marketing Manager
- Jefe/a de Marca o de Producto
- Ejecutivo/a de Cuentas
- Growth Specialist
- Jefe/a de Marca
- Jefe/a de Producto
- Responsable de Comunicación y/o Eventos
- Agente Comercial
- Director/a Comercial
- Coordinador/a de Desarrollo Comercial

¿POR QUÉ ESTUDIAR UN MÁSTER EN MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL?

El marketing va mucho más allá de la publicidad y la comunicación. Buscamos desarrollar tus competencias y habilidades directivas necesarias para tu desarrollo profesional en dos áreas que están muy ligadas.



EMPLEABILIDAD

En la actualidad es necesario adoptar una posición más estratégica centrada en el consumidor, en las decisiones basadas en datos y en la generación de ingresos, teniendo en cuenta las preocupaciones en torno a la responsabilidad corporativa, la sostenibilidad y la ética. Combinar técnicas del marketing y la gestión comercial te aportará una visión holística para enfrentarte al presente.



POLIVALENCIA

Las funciones de marketing y comercial son fundamentales para conseguir objetivos en una empresa, y la colaboración entre ambas áreas juega un papel crítico para generar nuevas oportunidades de negocio en una empresa. Por este motivo, es normal que una persona pase por ambos departamentos durante su desarrollo profesional. Estudiando ambas áreas, podrás ser capaz de asumir la dirección de ambas direcciones, ya sea siendo Chief Marketing Officer (CMO), Chief Commercial Officer (CCO) o Director/a General de Marketing y Ventas.



VISIÓN INTEGRAL DEL MARKETING Y VENTAS


El Máster ofrece una visión global e integradora del marketing y la gestión comercial, abarcando todas las áreas críticas del campo. Los estudiantes aprenderán a diseñar y ejecutar estrategias de marketing eficaces, gestionar equipos comerciales de alto rendimiento y utilizar herramientas analíticas para la toma de decisiones informadas. Este enfoque holístico asegura que los graduados estén preparados para asumir roles de liderazgo en cualquier organización.





METODOLOGÍAS ACTIVAS Y APRENDIZAJE EXPERIENCIAL


Creemos firmemente en el poder del aprendizaje activo. Nuestras clases van más allá de las lecturas tradicionales, incorporando discusiones dinámicas, proyectos en equipo y estudios de caso en tiempo real. Este enfoque práctico permite a los estudiantes aplicar inmediatamente los conceptos aprendidos, desarrollando habilidades críticas para su futuro profesional.


OBJETIVOS


 Obtendrás una visión crítica ante los Insights del mercado, consumidor y cliente para desarrollar ventajas competitivas diferenciales y generadoras de valor para la marca, a través de la innovación, el uso de los datos y la transformación digital.


 Liderarás la ejecución del plan estratégico de Marketing y Comercial (Go-to-Market) plenamente integrado en la estrategia y objetivos de la empresa y orientado a la generación de demanda sostenida y sostenible.

 Diseñarás los estímulos adecuados al mercado en base a los elementos del Marketing Mix by ESIC, anticipando los cambios del consumidor y del mercado para reforzar el valor y la reputación de la marca.

 Defenderás la importancia del Marketing, la Gestión Comercial y la reputación de la Marca en la estrategia global de la empresa como función esencial de la generación de demanda y de valor para el cumplimiento de los objetivos de los Stakeholders.

 Resolverás situaciones complejas de forma creativa en cualquier negocio, aunque se encuentre en entornos altamente internacionalizados y disruptivos.

 Desarrollarás un pensamiento positivo y crítico basado en la inquietud permanente, la imaginación, la curiosidad intelectual, la sensibilidad con el entorno y la actitud colaborativa.

 Tomarás decisiones y actuarás de forma ética aplicando altos estándares de respeto por los valores humanos, la diversidad cultural y la sostenibilidad.



FACTORES DIFERENCIALES



Prestigio en el mercado: 35 años de historia, 540 ediciones, 12.000 egresados y primer puesto en rankings en los últimos 17 años.



Visión integrada, multisectorial (D2C, B2C, B2B, ...) y alta especialización en Marketing y Gestión Comercial.



Enfoque en el consumidor, la tecnología, la innovación, las decisiones basadas en datos, el plan Go-to-Market y la generación de valor, teniendo en cuenta la responsabilidad corporativa, la sostenibilidad y la ética.



Incorporamos un módulo de desarrollo de habilidades directivas específico que incluye Pensamiento Crítico, Comunicación y Liderazgo, Negociación y Storytelling.



Optativas de especialización para diseñar un recorrido formativo personal.



Claustro experto que combina experiencia profesional y docente.



Aprendizaje activo orientado al desarrollo de competencias y al trabajo colaborativo con diferentes recursos formativos incluyendo casos, proyectos y simulador.



Por ser alumno de GESCO en cualquiera de los campus de ESIC, podrás vivir un fin de semana de formación continua y experiencias con otros alumnos en el evento Marketing Summit. Un fin de semana de reencuentros y mucho networking.



METODOLOGÍA

TRANSFORMATIVE LEARNING BY ESIC

Es un novedoso ecosistema formativo que te ayuda a desplegar al máximo tu talento y así desarrollarte profesional y personalmente.

En tu viaje de transformación personal, conseguirás interactuar con cinco pilares de soporte, que cimientan tu experiencia de aprendizaje:

1. La realidad empresarial, traída al aula a través de casos y actividades prácticas
2. Los Soft Skills fundamentales para tu desarrollo personal y profesional
3. Un profesorado experto docente y sectorial
4. Una comunidad heterogénea de alumnos nacionales e internacionales
5. Todas las áreas y servicios que ESIC pone a tu disposición

El método docente Transformative Learning te ayuda implementando metodologías innovadoras de aprendizaje activo donde el profesor te pone en el centro del proceso de aprendizaje y te guía hacia la excelencia académica. El objetivo es que adquieras competencias a través de la aplicación práctica de conocimientos y herramientas.

Los recursos que tendrás a tu disposición son:



Materiales de apoyo asíncrono, vídeos, lecturas, etc.



Autoevaluación



Apoyo tutorizado y feedback



Actividades prácticas y experienciales



Sistema de evaluación que combina la demostración de logros individuales y grupales



Proyecto final tutelado

PROGRAMA ACADÉMICO DEL MÁSTER

Nuestro plan de estudios está en constante evolución, adaptándose a las últimas tendencias y demandas del mercado. Abordamos temas cruciales como el marketing digital, la analítica de datos, la inteligencia artificial en el marketing y las estrategias de venta omnicanal. Esta actualización continua asegura que nuestros graduados estén siempre un paso adelante en el competitivo mundo del marketing y las ventas.

El programa se estructura en seis asignaturas cuidadosamente diseñadas para proporcionar una formación completa y actualizada. Los contenidos se revisan y adaptan constantemente para reflejar las innovaciones y cambios en el entorno empresarial.

Estas asignaturas incluyen:

1. ESTRATEGIA

La asignatura de Estrategia ofrece una visión completa de los elementos clave en dirección de marketing y gestión comercial, enfocándose desde la planificación y ejecución estratégica, la segmentación y posicionamiento, promueve prácticas responsables y proporciona herramientas para la toma de decisiones financieras. Esta combinación te preparará para liderar con una perspectiva estratégica, ética y financieramente sólida en el entorno empresarial actual.

- Estrategia Empresarial
- Marketing Estratégico
- Ética Empresarial y Sostenibilidad
- Finanzas para la Dirección



2. INNOVACIÓN Y MERCADOS

Esta asignatura explora los pilares fundamentales que debe dominar un director de marketing, preparándote para liderar cambios estratégicos y tecnológicos en sus organizaciones. A través de estudios de caso y proyectos prácticos, desarrollarás habilidades críticas para innovar y adaptarse en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

- Investigación de Mercados
- Innovación en Productos y Servicios
- Evolución de Modelos de Negocio
- Transformación Digital

3. HABILIDADES DIRECTIVAS

Esta asignatura desarrolla competencias clave esenciales en pensamiento crítico, comunicación y liderazgo, negociación y storytelling. Adquirirás conocimientos para analizar situaciones complejas, comunicar ideas, liderar equipos con éxito, negociar en diversos contextos y contar historias persuasivas para influir en audiencias. A través de ejercicios prácticos y estudios de caso, te prepararás para tomar decisiones estratégicas y gestionar proyectos de marketing con eficacia y creatividad.

Actualmente, la capacidad de adaptación al entorno se ha multiplicado exponencialmente y la comunicación personal ha cambiado nuestra forma de relacionarnos y de comunicarnos con los demás. Es por ello que, conocer y manejar las tácticas, técnicas y herramientas que nos ayuden a influir tanto en nuestra vida personal como profesional es imprescindible. Así pues, los Resultados de Aprendizaje que conseguirás al finalizar esta asignatura son:

- Analizar de manera aguda información compleja, identificando patrones relevantes y evitando sesgos cognitivos, para aumentar la eficacia de la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial
- Examinar diversos modelos de comunicación y liderazgo para gestionar los diferentes impactos en los demás
- Adaptar el estilo de influencia a la hora de actuar con personas y equipos, en la consecución de unos objetivos previstos
- Interiorizar las distintas fases del proceso de negociación de forma que garanticen y maximicen el acuerdo objetivo

4. GO TO MARKET

Esta asignatura se centra en el desarrollo de planes de marketing, realizando previsiones comerciales acertadas, dirigiendo equipos de ventas, así como estrategias de Producto y Pricing. Aprenderás a diseñar y ejecutar planes de marketing efectivos, liderar equipos de ventas, y establecer precios competitivos para maximizar el valor del producto. A través de análisis de casos y proyectos prácticos, te prepararás para tomar decisiones estratégicas y gestionar con éxito las operaciones comerciales en un entorno dinámico.

- Plan de Marketing
- Estrategia de Producto y Pricing

5. CLIENTE

Aprenderás a implementar sistemas de CRM efectivos para gestionar y analizar interacciones con clientes, y diseñar experiencias memorables que aumenten la lealtad y satisfacción del cliente. Mediante estudios de caso y proyectos prácticos, te prepararás para crear y mantener relaciones duraderas con los clientes, impulsando el crecimiento y éxito empresarial.

- Customer Relationship Management (CRM)
- Customer Experience (CX)

6. COMUNICACIÓN Y OMNICANALIDAD

Aprenderás a integrar y gestionar campañas de marketing tanto en medios tradicionales como digitales, optimizando la presencia de marca en múltiples canales. A través de casos prácticos y proyectos, te capacitarás para crear experiencias de cliente coherentes y efectivas, maximizar el impacto del marketing y mejorar la interacción con el público objetivo.

- Comunicación y Medios Offline
- Inbound Marketing
- Medios Digitales
- Estrategias de Multicanalidad y Omnicanalidad

*Estructura académica sujeta a cambios. Algunas sesiones de realidad empresarial y networking podrían impartirse en webinars fuera del horario lectivo.



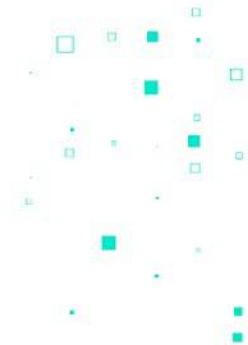
ESPECIALIZACIÓN PERSONALIZADA (OPTATIVAS DE ESPECIALIZACIÓN)

Reconocemos que cada estudiante tiene objetivos profesionales únicos. Por ello, ofrecemos la posibilidad de elegir una especialización que complementa y enriquece la formación general. Estas especializaciones permiten a los estudiantes profundizar en áreas de interés específicas, como:

- **Internet Tools:** Salesforce, Hubspot y Herramientas de Google
- **Datos & Tech:** Big Data e Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y Web 3.0
- **Marketing:** Branding con propósito, Social Media y Marketing Automation
- **Omnicanalidad:** Supply Chain Management, Retail Marketing y E-commerce
- **B2B:** Key Account Manager, Marketing B2B y Venta Consultiva
- **Nuevos Proyectos:** Re&Upskilling, Profesional Scrum Master y El Viaje de Emprender

*Estas especializaciones están disponibles si el alumno se ha matriculado en octubre. Para los alumnos matriculados en abril, solo podrán elegir la especialización en Marketing y la especialización en B2B.





PARTE PRÁCTICA

- **Learning by Doing:** Actividades prácticas y proyectos reales.
- **Workshops y Talleres:** Sesiones interactivas para el desarrollo de habilidades específicas.
- **Role-Playing:** Simulaciones de situaciones empresariales para practicar la toma de decisiones.

TALLERES

Este programa cuenta con actividades complementarias a las asignaturas que te permitirán profundizar y hacer foco de manera práctica. Participarás en realidades empresariales, que son aproximaciones a empresas y casos reales de aplicación, tanto en aula como en webinars con directivos.

CASOS DE EMPRESA REALES

El uso de casos de empresa es una parte fundamental del programa. Los estudiantes analizarán y resolverán casos reales, aprendiendo de las experiencias y desafíos enfrentados por empresas líderes. Esta metodología permite aplicar los conocimientos teóricos en situaciones prácticas, preparándolos mejor para el mundo real. Los estudiantes tienen la oportunidad de abordar desafíos de marketing y ventas auténticos, proponer soluciones y recibir retroalimentación de profesionales de la industria.

SIMULADOR PARA LA TOMA DE DECISIONES

Uno de los elementos diferenciadores de nuestro programa es el uso de simuladores avanzados para la toma de decisiones empresariales. Estos simuladores permiten a los estudiantes enfrentarse a escenarios de negocio realistas, donde pueden aplicar sus conocimientos y tomar decisiones estratégicas en un entorno controlado. Además, trabajamos con casos de empresa actuales, lo que facilita la comprensión de las dinámicas del mercado y la aplicación práctica de las teorías aprendidas.

Esta herramienta permite a los estudiantes experimentar con diferentes escenarios de marketing y ventas, tomar decisiones estratégicas y ver sus resultados en tiempo real.

GESCO Y MMD SUMMIT

Encuentro anual de alumnos del Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de ESIC.

Como punto culminante del programa, organizamos un Marketing Summit anual que reúne a estudiantes de todos nuestros campus. Este evento proporciona una plataforma única para compartir experiencias, establecer contactos y aprender de profesionales de renombre y alumni destacados. El Marketing Summit incluye conferencias magistrales, talleres prácticos y oportunidades de networking, ofreciendo una visión global de las últimas tendencias y mejores prácticas en marketing y ventas.

El evento se realiza en el campus de ESIC Business & Marketing School de Madrid (Pozuelo de Alarcón) y cuenta con expertos en activo que lideran el panorama empresarial.

**Marketing, Tecnología, Networking e Innovación.
Si eres un GESCO de ESIC, este es tu evento.**

*Asistencia obligatoria como parte del programa educativo del Máster.



COMPLEMENTA TU FORMACIÓN CON UNA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Puedes realizar una experiencia internacional opcional que complemente tu formación con una inmersión en el mundo de los negocios internacionales. Explora nuevas culturas mientras adquieres conocimientos prácticos y construyes una red global. Transforma tu aprendizaje y abre puertas a oportunidades únicas a nivel personal y profesional.

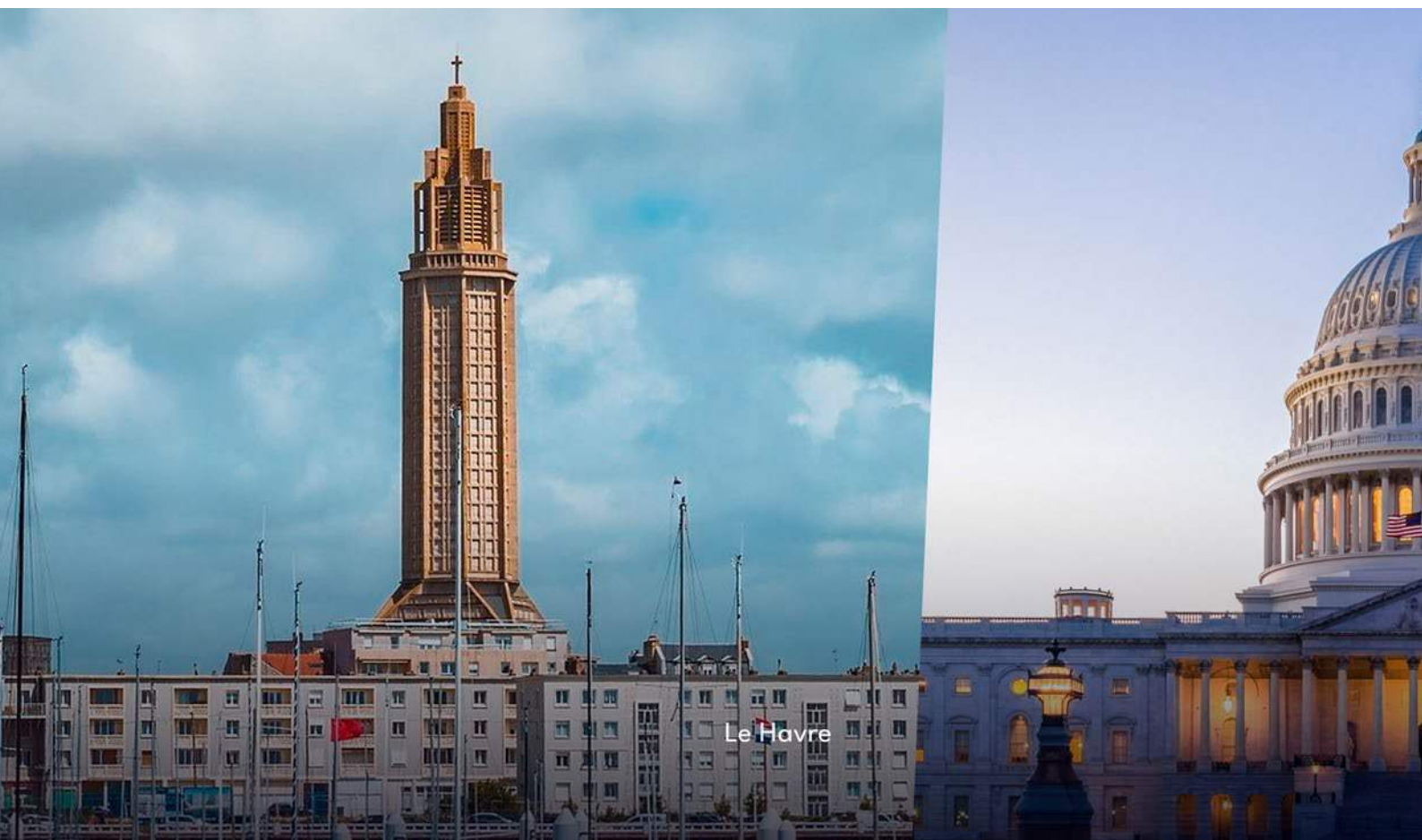


Washington DC, USA 

"Understanding Today's Business Environment" | 1 Semana

El curso "Understanding Today's Business Environment" ofrece una exploración profunda de los factores clave que afectan al entorno empresarial contemporáneo, proporcionando una visión integral de los factores económicos, tecnológicos, sociales y políticos.

En esta experiencia internacional no curricular, descubrirás los hitos de la cultura americana y las tendencias en dirección de empresas globales. Comprenderás los retos de una economía globalizada y cómo la política financiera la cimienta. Asimismo, conocerás el rol de la inteligencia artificial en los negocios internacionales y experimentarás cómo las instituciones financieras internacionales impactan en los restos de crecimiento orgánico y por adquisiciones de la empresa moderna.



Le Havre



Tallin, Estonia 

"Digital Innovation and Transformation: Estonia's Path to the Future" | 1 Semana

"Estonia's Path to the Future" es un programa intensivo de una semana diseñado para explorar las últimas tendencias, herramientas y estrategias en el campo de la innovación digital en un entorno de ebullición tecnológica.

En esta experiencia internacional no curricular, analizarás los fundamentos de la innovación digital y su impacto en los negocios y la sociedad. Explorarás las tecnologías emergentes y su aplicación en la resolución de problemas, desarrollarás habilidades prácticas para la generación y ejecución de ideas innovadoras a través de visitas a Startups y sesiones académicas con expertos, y te familiarizarás con metodologías ágiles y enfoques de diseño centrados en el usuario. Adicionalmente, aprenderás a evaluar el potencial de mercado y viabilidad de las innovaciones digitales.



Le Havre, Francia 

"ESG in the New Business Era" | 1 Semana

Durante esta experiencia académica, cultural y corporativa, tendrás la oportunidad de profundizar en el impacto de ESG en la actual agenda empresarial global.

En esta experiencia internacional no curricular, comprenderás el contexto global de ESG y la diferencia con el constructo de sostenibilidad corporativa. Aprenderás a sintetizar cómo la estrategia empresarial incorpora una visión y misión orientadas a ESG. Podrás definir y aplicar una estrategia de comunicación interna y externa de los esfuerzos de ESG y explorarás cómo el liderazgo corporativo se pone al servicio de las políticas de ESG y sostenibilidad.

*Plazas sujetas a disponibilidad y destinos sujetos a cambios. El importe de la Estancia Internacional No Curricular no está incluido en el Máster. Precios y condiciones a consultar.



Washington



Tallin



CLAUSTRO Y PONENTES INVITADOS

La esencia de nuestro programa reside en un excepcional claustro de profesores. Nuestro claustro está compuesto por destacados profesionales y académicos con una vasta experiencia en el ámbito del marketing y las ventas. Estos expertos combinan su profundo conocimiento teórico con una sólida experiencia práctica, ofreciendo a los estudiantes una perspectiva única y valiosa. Además, muchos de nuestros profesores ocupan posiciones de liderazgo en empresas de renombre, lo que garantiza una conexión directa con las últimas tendencias y prácticas del sector.

DIRECTOR DEL PROGRAMA

JOSÉ ÁNGEL SANZ VIEJO

Director de Desarrollo de Enerfree Holding

PhD en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Nacional de Educación a Distancia - UNED. Máster en Dirección Comercial y Marketing, IE Business School. Programa para Consejeros, ESADE. Programa de Desarrollo Directivo, IESE Business School. Ingeniero Técnico Industrial, Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente: Director de Desarrollo, Enerfree Holding. Anteriormente: Director de Procesos y Calidad, Naturgy Energy Group SA. Director de Ventas y Operaciones, Gas Natural Fenosa. Director de Regulación, Gas Natural SDG, SA. Consejero y Vocal Comisión Permanente, Sedigas - Asociación Española del Gas. Director General, Gas Natural Comercializadora S.A. Consejero, CORES Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos. Director General, Gas Natural Cegas SA.

JUAN IGNACIO PÉREZ MARTÍN-SEQUEROS Consultor Estratégico de Pymes y Coach Ejecutivo. Anteriormente: Managing Director, MG S.A. Director de Marketing, ESRI. Director de Marketing, Sun Microsystems.

LUIS ESGUEVA PÉREZ: Director General de Glintt. Anteriormente: Directivo Grupo Cofares/Adecco.

ARTURO GÓMEZ QUIJANO Socio, Director y Fundador de Zonawebste. Anteriormente: Director de Comunicación y Relaciones Institucionales, Laboratorios INDRA.

JAVIER MOLINA ACEBO Consultor en Steering & Board Committee Gesvelice N.Partners. Anteriormente: Central Sales Director, Grupo ACS.

CARLOS MOLINA ARTIGOT VP Sales & Digital de IZO. Anteriormente: VP Corporativo de Innovación y Consultoría, IZ.

JUAN CARLOS MUÑOZ GARCÍA Director de Marketing Digital y CRM de Volvo Car España.

MAR CÁRDENAS MUÑOZ Directora del Máster en Dirección de Personas y Gestión de RRHH de ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Learning & Development Manager, Vodafone. Directora de Selección, Formación, Desarrollo y Talento, Nationale-Nederlanden. RRHH, Diageo.

ÍÑIGO CHÁVARRI MARROQUÍN Director de Marketing en Flight Labs y Director de Servicios a Cliente en Ruiz Nicoli. Anteriormente: Director de Marketing, Svenson.

ANTONIO MIGUEL RODRÍGUEZ FURONES Vicepresidente Mesa de Proyectos en Alastria Blockchain Ecosystem. Anteriormente: Director Operaciones (COO) para el Sur de Europa, Tunstall GmbH. Director General y CEO, Grupo Tecopy. Subdirección de Estudios, Programas y RSC (Área de Gerencia), Canal de Isabel II. Gerente, Deloitte. Director de Proyectos, Abantia Group. Director de Auditoría y Consultoría Interna, Grupo Aguas de Valencia. Subdirección de Abastecimiento, Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia.

SERGIO FUSTER MERINO Director Ejecutivo en Raventós Codorníu. Anteriormente: Director Global de Marketing, Kellogg Company. President U.S. Yogurt, Danone. Responsable de Marketing, United Biscuite. Responsable de Marca, Procter & Gamble.

JESÚS ÁLVAREZ VALDÉS Director Adjunto del Título Superior en Dirección de Marketing Global de ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Consultor Senior, Eacrece SL. Director General de Empresas de Recursos Humanos, Catalunya Integració SCCL. Investigador, Fundación Gaspar España CETT. Director Nacional de Formación de Recursos Humanos para el Turismo del Ministerio de Turismo de Cuba, Ministerio de Turismo de la República de Cuba.

JAVIER ORTEGO FERNÁNDEZ Director de GLG-Holding. Anteriormente: Director General e Innovación, QDQ Media (La Guía Útil). Director Operaciones (Marketing y Ventas), San Miguel Corporation. Director Marketing. Nuevos Negocios. Schweppes, Cadbury Beverages Europe. Marketing Manager, Mars. District Marketing Manager, The Coca-Cola Company.

JAVIER BATANERO GIRBAU Director de Marketing e Innovación en MeetingPharma Group. Anteriormente: Director de Marketing Digital, E-commerce y CRM, CAMPER. Director de Marketing Canales Digitales, CaixaBank. Consultor de Desarrollo de Negocio, Marketing y Transformación Digital, FIFA. Director de Marketing, Digital Transformación & E-commerce, Shared-C.

CARLOS GONZÁLEZ LUCA DE TENA CEO de Celtiberian Solutions. Anteriormente: B. U. Director de España y Portugal y Director Internacional, Grupo Soluciones Estratégicas Globales ARNO. Director de Marketing y Desarrollo de Negocios, Foreware. GP Manager y Commercial A Manager, GSK.

FAUSTINO CALZÓN MENÉNDEZ Director de proyectos en Dirección, Financiación y Organización de empresas en FM Consultores

FERNANDO CARRANZA PORTUGAL Senior Architect en Formation Architects. Anteriormente: Director Corporativo Comercial y Marketing, Vithas. Director Marketing Europa & Australasia, Best Doctors. Director de Marketing, DaimlerChrysler España.

AGUSTÍN CARRILERO CASTILLO Director del campus de Valencia de ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director de la División norte, Grupo Ros Casares. Director de Formación Nacional, Sage Grupo SP.

AGUSTÍN LÓPEZ-QUESADA FERNÁNDEZ Co Fundador Retail Institute España y Latinoamérica. Anteriormente: Director General, Aquasolid Iberia. Consejero Delegado y Director General, Know-How Network Patnership.

DAVID CERDÁ GARCÍA Asociado de Huet&co y asociado de Strategyco. Anteriormente: Director General, Novogreen Césped Natural. Gerente del Departamento de Finanzas y Controlling, Brenntag Iberia. Director Financiero, Brenntag Maroc. Senior Auditor, GyO Auditores.

ARTURO GÓMEZ QUIJANO Socio, Director y Fundador de Zonawebste. Anteriormente: Director de Comunicación y Relaciones Institucionales, Laboratorios INDRA.

ÓSCAR CUBILLO SÁNCHEZ Director de Desarrollo de Negocio, Alianzas y Experiencia Cliente en EDP. Anteriormente: Commercial & Business Development Manager, Banco Santander. Responsable Corporativo de las Áreas de Desarrollo de Red de Ventas y Proyectos Comerciales, SEUR. Sales & Marketing Consultancy Manager, Dirinver ACBB.

CARLOS DE LA GUARDIA GASCUÑANA Owner Brandgineering Consulting. Anteriormente: Brand Manager Danone Bélgica, China y México.

ALBERTO DE TORRES PACHÓN CEO de Nektiv. Anteriormente: Director Área eServices TECNALIA Research & Innovation.

LUCA DELL'ORO CEO de Goldgroup. Anteriormente: Director de Marketing, Nestlé S.A.

JESÚS HERNÁNDEZ RUIZ Asesor Comisionado UN sobre Futuros e Impacto de las Tecnologías Digitales de United Nations y CEO de A04Media. Anteriormente: Country Manager, YOC.

JOSÉ MANUEL GARAÑA CORCES Director Internacional de Desarrollo Comercial en AGERON Internacional. Anteriormente: Socio Director, TransferLab. General Marketing Management, Bergé Automoción S.L. Gerente Comercial y de Marketing, Chrysler Jeep Iberia. Supervisor de Cuentas Senior, McCann Erickson.

ARÁNZAZU GÓMEZ GUTIÉRREZ Directora del Máster MCX, MDMD y PSMAR de ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Directora de Marketing y Clientes, Grupo Prisa.

JAUME GONZÁLEZ TRUJILLO Commercial Management and Marketing en ESIC Business & Marketing School

JORDI GUITART FELIP Vicepresidente de Inteligencia Artificial de Aizon. Anteriormente: CEO, Infonis International.

ÁFRICA HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ Directora de IdeanovaSI y Profesora de ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Directora de Captación Clientes Marketing Estratégico Aegon Seguros durante 28 años.

CARLOS LÓPEZ ARIZTEGUI Vicedecano Académico de ESIC Business & Marketing School. Anteriormente: Director Ejecutivo, Apple.

ANDRÉS NÚÑEZ MIR Retail Business Consultant de REadyTAIL. Anteriormente: Director Nuevos Negocios, Ikkasplay S.L. Director Comercial, Good Deal. Head of Field Sales, Puma. Marketing & Trade Marketing Director Frigio, Unilever.

FRANCISCO JAVIER ORTEGA VERDUGO Director Financiero del Grupo Puma

MABEL PISÁ BÓ Profesora Titular e Investigadora, Coordinadora del Departamento de Economía y Coordinadora de la asignatura Prácticas Externas en ESIC Business & Marketing School

ALFREDO RODRÍGUEZ FUERTES Partner de Vender o Morir

CARLOS SALAS AIZPURU Director y Consejero en BrickFarma, S.L. Anteriormente: Director de RRHH, Director Comercial, Schering AG, Drissifar.

FRANCISCO JOSÉ SÁNCHEZ-MONTESINOS GARCÍA Consejero en compañías de distintos sectores.

ÁLEX BARTUMEUS ROSÉS Chief Digital Officer en McCann Barcelona. Anteriormente: Managing Director, McCann Barcelona.

HÉCTOR BADAL RODRÍGUEZ Chief Operating Officer-Executive Board YeePLY e Investor en HRL Marketing y Comunicación S.L.

CONCHA ROIG LLUESMA Consultora y Formadora Grupo Ifedes

FRANCISCO TORREBLANCA Director de Sinaia Marketing y Mentor en Estrategia de Marketing, Branding e Innovación Consejero en compañías de distintos sectores.

ADRIANA MUTU Directora Académica y de Calidad, ESIC Business & Marketing School de Barcelona. Anteriormente: Responsable de Calidad, ESIC Business & Marketing School de Barcelona.

VÍCTOR ORIZAOLA CRESPO Consultor de Marketing Digital

CARLOS VIVAS PERIS Global Director Industrial Specialties Division at Zschimmer & Schwarz.

RAQUEL DAVÓ AÑÓN Coach Ejecutivo y Equipos en Raquel Davó

EDUARD ROSICART CEO & Founder MetaverseNews. Anteriormente: Initiative Partner, World Economic Forum.

JUAN LUIS GONZÁLEZ LÓPEZ Director General en Orange3. Anteriormente: Director para España y Portugal Goodyear Dunlop TBU, Director Comercial y Ventas de British Gas España.

JOSÉ LUIS PÉREZ-PLÁ WESTENDORP Asesor de Desarrollo, Estrategia y Marketing Estratégico del Grupo VP Hoteles y profesor de ESIC Business & Marketing School

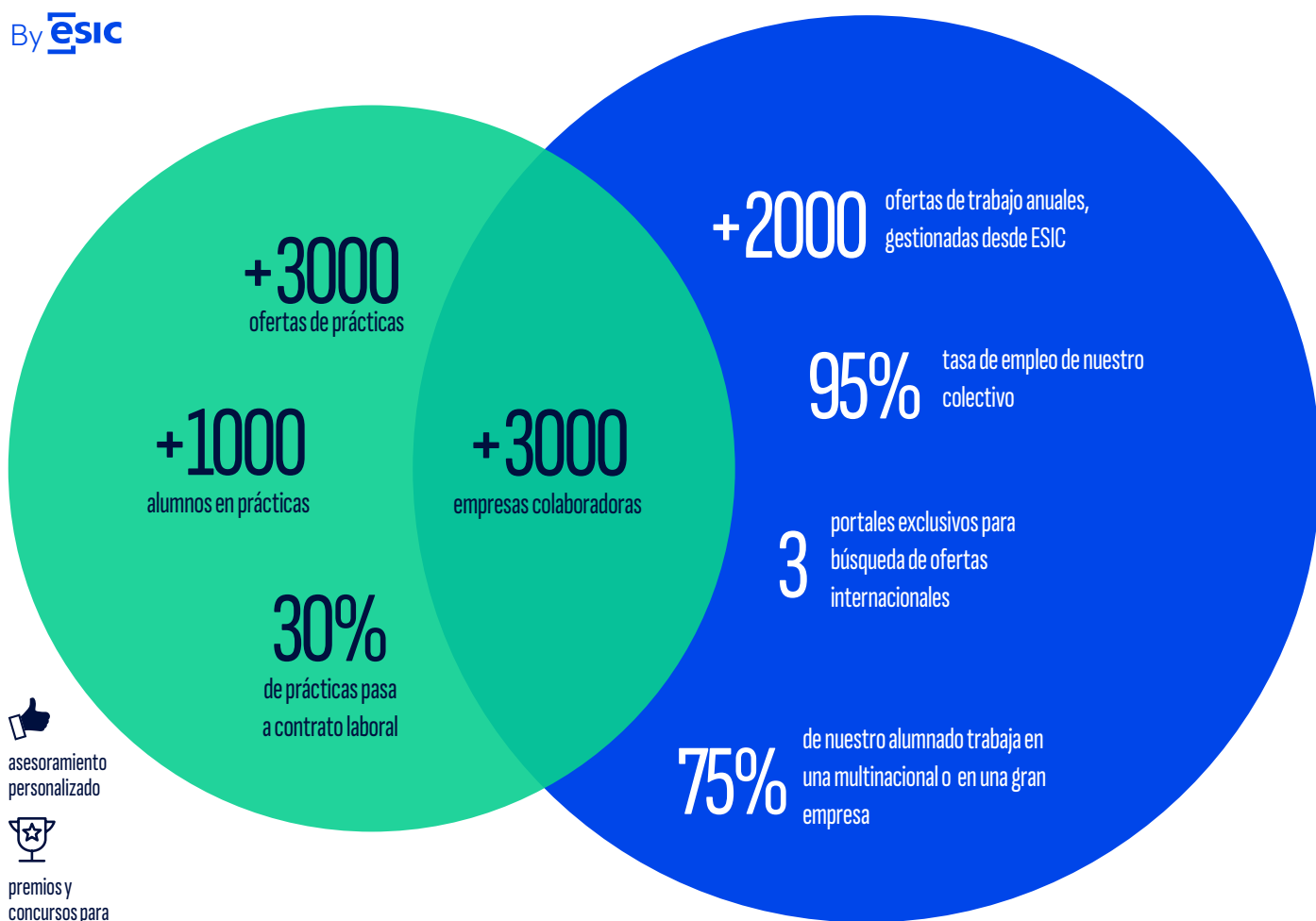
MARC PERELLO Director Académico de ESIC Business & Marketing School de Barcelona

TE PREPARAMOS PARA TRABAJAR EN LAS MEJORES EMPRESAS DEL MUNDO



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Potenciamos la presencia del alumnado en las empresas, facilitando la aplicación de conocimientos teórico/prácticos mediante la realización de prácticas.



asesoramiento personalizado

premios y concursos para emprendedores

talleres de emprendimiento

charlas y encuentros con emprendedores

networking entre emprendedores

incubadora de ideas

foros de inversores

EMPRENDEDORES

ESIC Business & Marketing School genera, impulsa e integra las acciones para el fomento del emprendimiento, proporcionando apoyo y formación. Desarrolla actividades y programas en el ámbito de la creación de empresas para apoyar las iniciativas empresariales de nuestros estudiantes y contribuir a su consolidación.

CARRERAS PROFESIONALES

Durante toda tu trayectoria desde Carreras Profesionales, te formamos y asesoramos en materia de empleabilidad, apoyándote en la búsqueda de oportunidades mediante el acceso a un portal de empleabilidad exclusivo y la organización de ferias de empleo y eventos de reclutamiento.



ÁREA DE IDIOMAS [profesionales globales]

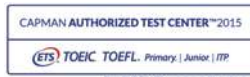
ESIC Idiomas está concebido para facilitar una experiencia interesante, agradable y provechosa que permita alcanzar metas de comunicación internacional en el ámbito profesional, académico o personal.

ESIC Idiomas está acreditado para la realización y evaluación de las principales pruebas nivel reconocidas internacionalmente: TOEFL, TOEIC, Cambridge General English y Cambridge Business English Certificates (BEC). Además ofrece formación en otros idiomas como alemán, francés, chino y español para extranjeros (acreditada por el Instituto Cervantes).

Centro preparador y examinador oficial.



Authorised Exam Centre



Empresas y Profesionales

Cursos anuales

Programas a medida

Programas específicos

Intensivos

Individuales

Conversación

**Nuestro presente es bilingüe,
multicultural y global...
nuestros alumnos también lo son.**

Recorridos internacionales



**Contamos con múltiples destinos
donde podrás completar tu formación**

DESARROLLO INTERNACIONAL

[global + multicultural]

Reforzamos nuestra oferta educativa con la posibilidad de completar con una experiencia internacional el itinerario curricular elegido. Para ello, disponemos de acuerdos de colaboración e intercambio y programas internacionales con:



+40 países
de destino



acuerdos con
+145 universidades



+500
alumnos

VALENCIA
+34 96 361 48 11
info.valencia@esic.edu

FEBRERO 2024