

# JoinForces.

Estrategia, Marketing y  
Desarrollo de Negocio

1. Nuestro ADN
2. Servicios
3. Credenciales
4. Equipo

## Propósito y Valores

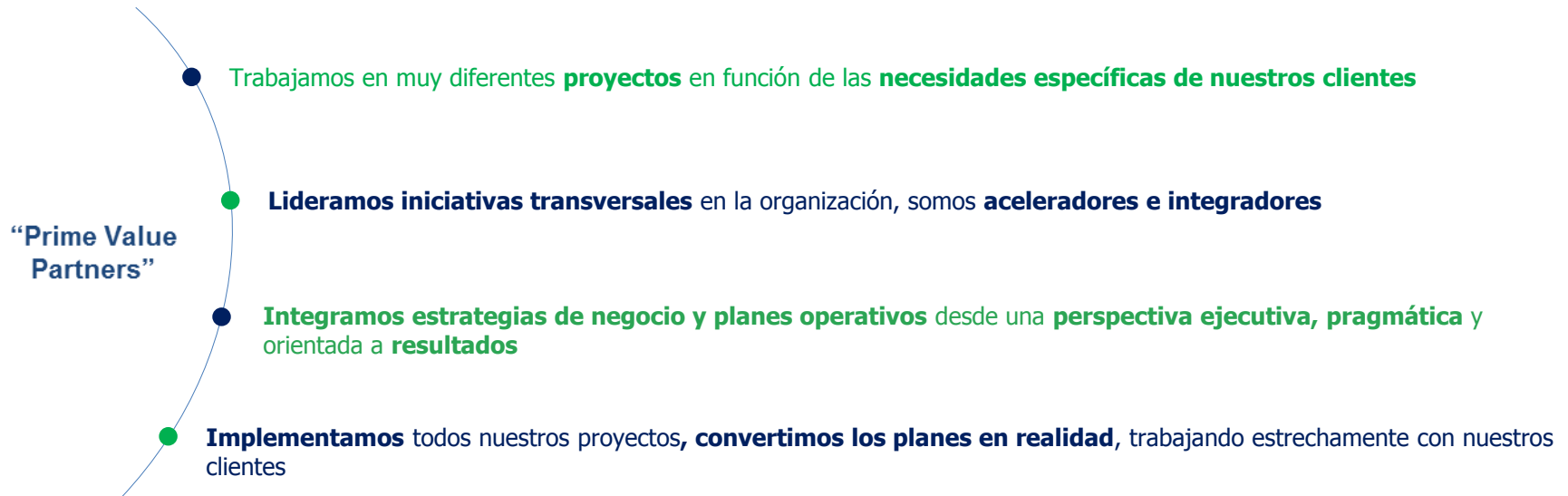


## Dicho por nuestros clientes

- “...destacar su **enfoque en el cliente y la pasión que traslada a cada uno de sus proyectos**” – Director General
- “The **leadership of the project was a key success factor**” – Dirección Global de Marketing
- “...**visión y aportaciones innovadoras**” – Gerente Global de Unidad de Negocio
- “...**nivel de compromiso muy alto, capacidad analítica... valor añadido en todas sus propuestas de actuación, siempre pragmáticos y con soluciones innovadoras**” – Director Comercial y de Marketing
- “...han destacado por el **entusiasmo y energía, siendo uno más de nosotros, trabajando codo con codo para sacar las cosas adelante**” – Director Comercial
- “...**profesionalidad y experiencia excepcional, es un socio, que lucha como tú por el proyecto, no un proveedor**” – Director de Marketing B2B
- “...destacaría su capacidad para **entender al cliente, su profundidad de análisis, su visión estratégica y su rápida ejecución y respuesta**” – Director de Marketing

# 1. Nuestro ADN

JoinForces es una firma de servicios profesionales especializada en desarrollar el negocio de nuestros clientes



## ¿Para quién trabajamos y con qué objetivos?

### Trabajamos estrechamente con:



**CEOs, Directores Generales, Business Unit Directors**



**Direcciones y Departamentos de:**

- Desarrollo de Negocio
- Marketing y Comercial
- Comunicación
- Inteligencia de Negocio
- Estrategia y Planificación
- Innovación

### Objetivos: impactar en los resultados de negocio de nuestros clientes



**Hacer crecer a nuestros clientes frente a sus competidores:** Cuota de mercado



**Mejorar sus resultados de negocio:** Ventas, ingresos, rentabilidad, mix, margen, contribución, ...



**Innovar en sus estrategias y planes**

Nuestros proyectos se estructuran en torno a tres áreas: Estrategia, Marketing y Ventas



- ✓ Diagnóstico
- ✓ Definición Estratégica y Operativa
- ✓ Implementación
- ✓ Monitorización

Proyectos en Outsourcing



Proyectos Adhoc



Drivers de Desarrollo de Negocio

- Captar consumidores / clientes nuevos
- Incrementar ventas en clientes / consumidores actuales
- Incrementar precios / rentabilidad / margen
- Mejorar distribución en canales actuales
- Innovación a través de nuevos:
  - Canales
  - Mercados
  - Offering
  - Servicios de valor añadido

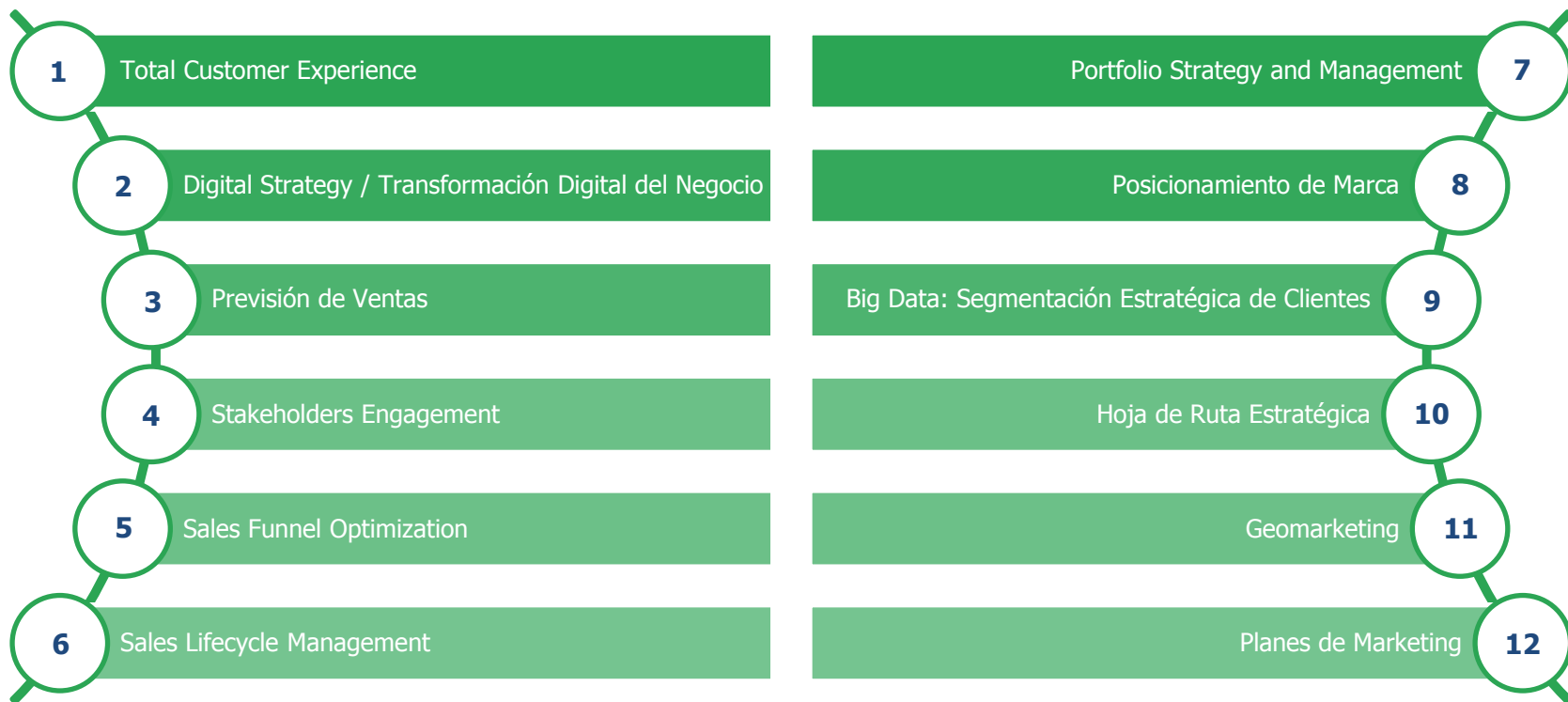
Trabajamos con metodologías propias adaptadas a las necesidades de cada cliente

Los proyectos que desarrollamos con nuestros clientes impactan en sus resultados, por ejemplo:





### JoinForces tiene sus propias metodologías analíticas y de gestión operativas



**El equipo de JoinForces acumula experiencia liderando proyectos en muy diversos sectores de actividad:**

## CONSUMO & RETAIL

- Ópticas
- Electrodomésticos
- Cervezas
- Bebidas Espirituosas
- Vinos
- Aceite de Oliva
- Productos de afeitado
- Prod. Limpieza del hogar
- Productos Lácteos
- Prod. para el afeitado
- Drain Care
- Ibéricos: Embutidos y Carnes
- Tés e Infusiones
- Café
- Fabricación de Muebles
- Panadería
- Bollería
- Repostería Industrial
- Cuidados de la Salud
- Industria Farmacéutica
- Toilet Care

## SERVICIOS

- Universidades y Colegios
- Centros de Negocios
- Empresas Públicas
- Distribución de Agua
- Seguros
- Servicios de Seguridad
- Medios de Comunicación
- AfterMarket Automoción
- Centros de Estética
- Home Entertainment
- Transporte de Mercancías
- Servicios financieros
- Inmobiliarias
- Telecom: telefonía e internet
- TICs
- Portal P2P
- Otros Servicios B2B
- Editorial B2C y B2B
- Software de Gestión
- Tecnologías Audiovisuales

# 3. Credenciales

El equipo de JoinForces acumula experiencia liderando proyectos trabajando para medianas y grandes empresas de muy diversos sectores de actividad (I)



# 3. Credenciales

El equipo de JoinForces acumula experiencia liderando proyectos trabajando para medianas y grandes empresas de muy diversos sectores de actividad (II)



# 4. Equipo

**Jorge Llamosas Rodríguez – CEO y Socio**



- **Experto en estrategia, marketing y ventas.** Más de 25 años de experiencia directiva liderando proyectos en diferentes sectores, empresas y grupos multinacionales.
- Previamente a **JoinForces**, su carrera profesional se inició en Andersen Consulting, Heineken y SC Johnson Wax, para posteriormente ostentar posiciones directivas de marketing y ventas en compañías como Wanadoo, Grupo de Bodegas Vinartis, Grupo Caballero y ADN.
- En los últimos ocho años ha liderado e implementado más de 40 proyectos de estrategia, marketing, ventas, outsourcing y consultoría para diversos clientes.
- **MBA por IESE (Barcelona- 1994-96) y Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid (1987-92).**

Su equipo de  
“Prime Value Partners”

**Marta Buesa Suárez De Puga – Senior Project Leader**



- Especialista en **Marketing Estratégico y Desarrollo de Negocio**, ha desarrollado su carrera profesional como consultora experta en *Business Intelligence* así como en proyectos de marketing estratégico. Previamente a **JoinForces**, trabajó en Bassat & Ogilvy, Autocontrol, Telefónica y ADN.
- En los últimos diez años, ha liderado muy diversos proyectos para clientes en diversos sectores de actividad.
- **Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Navarra (2003-08)**

**Nuño Alonso – Consejero**



- Amplia y profunda experiencia en el ámbito del marketing y del desarrollo de nuevos negocios, ha desarrollado su actividad profesional en compañías como Mars, Heineken, Osborne, Caballero y Consorcio de Jabugo.
- Actualmente lidera el marketing de marcas como Ponche Caballero, Ron Contrabando, Ginebra Premium Opihr, Licores Bruja Bella y los vinos Lustau, La Ina y Viña Herminia

**M<sup>a</sup> Cruz Vaquerizo Luna – Business Executive & Consultant**



- Inició su carrera profesional como ejecutiva en medios de comunicación digitales: Sensacine.com, AMC Networks International-Iberia y Grupo Unedisa, desarrollando funciones de creación y gestión de contenidos y Social Media.
- Desde su incorporación a JoinForces en el año 2015 ha trabajado en diversos proyectos de lanzamiento de nuevos productos y servicios y desarrollo de nuevos canales de venta.
- Máster en **Dirección de Marketing** por **UAM** (2014-16). Graduada en **Periodismo** por la Universidad Rey Juan Carlos (2009-13).

**Pilar Villegas – Consejera**



- Experta en Reputación y Marca corporativa, con más de 25 años de experiencia en consultoría estratégica y de comunicación, ha trabajado para Coopers & Lybrand, Accenture, Najeti, Kantya (JWT), Reputation Institute, Telefónica, Acceso y Villafañe.
- Actualmente es Directora de Consultoría en Great Place to Work.

## Natalia Almodóvar Almodóvar – Business Analyst



- Inició su carrera profesional con la realización de prácticas curriculares y extracurriculares en la empresa **JoinForces** en la que desempeña funciones de marketing, estrategia y ventas.
- Desde su incorporación a **JoinForces** ha trabajado en diversos proyectos de diferentes sectores entre los que destacamos el sector Alimentación, Educativo y Telecomunicaciones.
- Natalia es **Graduada en Administración y Dirección de Empresas** por la Universidad Complutense de Madrid.

## Marta Casero Monge – Business Analyst



- Inició su carrera profesional con la realización de prácticas curriculares en Discovery Networks en la que desempeñaba funciones financieras y contables.
- Desde su incorporación a **JoinForces** ha trabajado en diversos proyectos de diferentes sectores entre los que destacamos el sector Alimentación, Educativo y Telecomunicaciones.
- Marta es **Graduada del Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Derecho** en la Universidad Complutense de Madrid.

Su equipo de  
“Prime Value Partners”

# JoinForces

Estrategia, Marketing y  
Desarrollo de Negocio

*¿Unimos Fuerzas?*

[www.joinforces.es](http://www.joinforces.es) //Tf: 916 22 70 82

Calle de Santísima Trinidad 30, Planta 4, Oficina 7

28010 Madrid