



Sobre mi

Después de más de 12 años trabajando para multinacionales y start ups, he sido fundadora y CEO de varias startups para grupos de inversión, soy una profesional apasionada del sector tecnologías y también del mundo corporativo.

He trabajado para grandes empresas y multinacionales como Directora de marketing y de negocio, Directora comercial y de transformación digital. He creado nuevas unidades de negocio, re-estructurado estrategias y procesos junto con mis equipos. Orientada a hacer los negocios más escalables, las ventas y gestión de proyectos.

He podido aprender algunas metodologías, nutrirme de otros profesionales y detectar problemas en organizaciones que me han ayudado a conseguir mis objetivos como profesional y aprender cada día.

Trabajar para grupos de inversión, creando start ups, venderlas y fusionarlas con la competencia como parte de la estrategia me ha enriquecido mucho a nivel profesional. A pesar de otros masters y MBA, el mejor MBA del mundo que he podido hacer es haber podido emprender a lo largo de estos años y combinar esa experiencia a la hora de trabajar en el mundo corporativo de gran empresa.

Disfruto pensando y creando nuevas unidades de negocio escalables, el desarrollo de negocio, la innovación y la gestión de equipos. Optimizar procesos, ahorrar costes y aumentar facturación son mis objetivos. Me gustan los ambientes de trabajo internacionales donde el inglés sea lengua vehicular.

Orientada completamente al management B2B dentro del mundo IT y nuevas tecnologías, tengo especial predilección por los productos SAAS tanto por su modelo de negocio y estrategia de crecimiento como por lo que me apasionan las tareas como product owner y la gestión de equipos de desarrollo.

Cuento con amplia experiencia en venta de proyectos y servicios digitales, proyectos de software y tecnologías complejas y con ciclos de venta más largos. En este sector (consultoría) la estrategia y el desarrollo de negocio B2B y la gestión de los proyectos junto al equipo técnico son mi día a día, así como la gestión del departamento y del equipo de comerciales.

Me gusta mantenerme activa y colaboro con charlas y clases a otros profesionales desde estas escuelas

- **LINKIA FP** en el master de mkt digital - <https://linkiafp.es/>
- **NUCLIO BUSINESS DIGITAL SCHOOL** (Nuclio Venture Builder – Master mkt digital <https://nuclio.school/>)
- **DEMIUM BUSINESS ACADEMY** (Incubadora – Demium Start ups) – Master de mkt digital <https://demiumacademy.com/>
- **CONECTOR** (Aceleradora de start ups) Charlas y mentoring sobre business, ventas, metodologías ágiles e innovación
- **EAE BUSINESS SCHOOL** – Colaboraciones puntuales en MBA y Master mkt digital con metodologías de innovación
- **GOOGLE DESIGN SPRINT SCHOOL** - Formación y cursos para DESIGN SPRINT MASTER – una metodología originada en Google (Silicon Valley) basada en design thinking, agile y lean startup, funciona muy bien para testear ideas en 5 días. www.google.design.sprint.school
- **BARCELONA TECH CITY (BARCELONA)**; Miembro de la asociación Technology & Start ups. Workshops y Talks sobre nuevas tecnologías aplicadas
- **WOMEN WHO STARTUP – DENVER (USA)**, Mentoring y coaching a otros emprendedores y mujeres que quieren desarrollar una start up <https://www.womenwhostartup.com/>
- **BARCINO (BARCELONA)**, Talk y workshops al emprendedor. Ecosistema de Start ups en y plataforma de formación para emprendedores <http://www.barcinno.com/>

MIS INTERESES

B2B Y TECH
NUEVAS TECNOLOGÍAS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL
ÁGILES SALES
INNOVACIÓN EN ESTRATEGIA DE VENTAS Y MKT
INNOVACIÓN Y NUEVAS METODOLOGÍAS
DEFINICIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS
MVP - DEFINICIÓN Y DISEÑO DE PRODUCTOS



Eli Bernal (Network +7K)



+34 607 435 683



ebernal.ga@gmail.com

FORMACIÓN

- Executive MBA (EAE Business school) 2016-2017
- Master in Business Administration (UPC)
- Proficiency English (Cambridge) 2003
- Licenciada en Psicología. Especialización en Psicología del Marketing, Opinión del consumidor. 2007
- 2º ADE Universitat de Barcelona 2004
- Licenciada en Psicopedagogía 2011
- C.A.P Certificado de aptitud pedagógica 2008 / docencia.
- Certificación Management 3.0 2018 (Jurgen Appelo)
- Certificación PM Transformacion digital Elite Cambridge)

CURSOS ESPECÍFICOS

- Digital marketing strategy - Google
- E-commerce | Adwords - Google
- Intro Big Data & hadoop - Soy Data Academy
- Lean Start up – Steve Blank Silicon Valley
- Product Design | Product owner – Unimoo
- Scrum & Agile methodology – Udacity
- B2B Management – Talks Oscar Torres

PARTICIPACIONES

ENTREVISTA PROFESIONAL
MARTECH FORUM MAGAZINE

<http://martechforum.com/articulo/entrevista-eli-bernal/>

CO- AUTORA | 365 REFLEXIONES PARA UN
NEGOCIO CON ÉXITO

<https://amzn.to/2tGzX6Q>

IDIOMAS

Nativo: Castellano, Catalan, Inglés

(eb.)

DIRECCIÓN DE PROYECTOS Y DIRECCIÓN COMERCIAL

Mi trayectoria profesional desde hace mas de 10 años ha estado dividida entre mi actividad en multinacionales y grandes empresas como directora de innovación comercial y transformación digital de nuevas tecnologías aplicadas a procesos y ventas. He desarrollado varios puestos como directora comercial y de equipos de venta, desarrollo de nuevas unidades de negocio. He aumentado facturación y optimizado procesos además de trabajar siempre por un plan de ventas innovador y de marketing distinto en estrategia global o desarrollo de producto. Especializada en sector IT, TECNOLOGIAS Y SOFTWARE.

B2B / DIRECCION COMERCIAL Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO / DESARROLLO DE NEGOCIO EN TECNOLOGIAS, IT Y SOFTWARE / GESTIÓN DE EQUIPOS

www.elibernal.com

TALKS & WORKSHOPS | SPEAKER & MENTOR

TALK BLOCKCHAIN INTERNATIONAL CONFERENCE 2018

Innovation tech sprints: Nuevas tecnologías y transformación ágil

<https://cibtc.es/andorra/eli-bernal-garrido.html>

TALK SMART LOGISTICS IOT WORLD CONGRESS APPLUS +

<http://elibernal.com/2018/11/06/speaker-smart-logistics-applus-iot-worlds-congress-solutions-2018/>

TALK EXPERIENCE LAB ESPACIO MOVISTAR

Agile Business Sprints – como ganar dinero con tu mvp?

<https://goo.gl/3ovqX3>

TALK CLUSTER LOGÍSTICA CATALUNYA

Reducción de costes y aumento de eficiencia operativa en almacén mediante Realidad Aumentada y Machine Learning

TALK EN APPLUS+ IOT LAB

Las ventajas de construir tu plataforma de IOT con el iot hub de Azure Microsoft y visualización de datos en 3D wave engine.

TALK EN FERIA COSMOBEAUTY

1º Nuevas tecnologías aplicadas a retail, experiencia de compra de usuario

2º Cómo montar una start up de cosmética ECO y vender por internet

<http://cosmobeautybarcelona.com/>

TALK y WORKSHOP EN ESHOW CONGRESS

Nuevas tendencias en marketing de proximidad aplicado a ventas + workshop; sacar partido a los datos desde el dashboard

<https://www.the-eshow.com/barcelona/>

TALK EN C7& FRIENDS LAS PALMAS GC CONGRESS

Uso y aplicaciones del marketing wifi en mercados turísticos.

<https://www.gcfashionandfriends.com/>

(eb.) EXPERIENCIA PROFESIONAL

BUSINESS DEVELOPMENT Y SALES MANAGER - PLAIN CONCEPTS /MICROSOFT

Desarrollo de nuevo negocio y gestión de proyectos de software para grandes cuentas B2B (Cloud Microsoft Azure, inteligencia artificial, machine learning, análisis de datos, Realidad aumentada) y gestión del proyecto entre cliente y equipo técnico (timings, budget, calidad, negociaciones y ventas) Business innovation research Empresa internacional – 13Mill facturación - +250 empleados. (Enero 2018 – actual)

GRUPO KLEIN - DIRECTORA DE TRANSFORMACION DIGITAL Y COMERCIAL

Transformación digital de empresa química (Venta de producto cosmético B2B Y B2C) Liderar departamento comercial online y offline, implantar nuevos canales de comunicación para los departamentos y la gestión y optimización de procesos comerciales de la empresa. Exportaciones y proyectos internacionales. Product manager para creación de nuevos productos para venta en la línea B2C. (Septiembre – Enero 2018)

BWISE SYSTEMS - CEO & FOUNDER

BWISE SYSTEMS Proyecto desarrollado para un grupo inversor y **adquirido por una competencia actualmente**. Desarrollo y diseño de producto, business development, formación y gestión de equipo comercial, procesos, negociación proveedores y reportando a inversores. (1-10 empleados) (2016-2018)
Plan de negocio - http://elibernal.com/wp-content/uploads/2018/11/BWISE_PRESENTACION.pdf

B-WIRELESS / BSMART- CMO CCO (BUSINESS PARTNER – ASOCIADA)

Mkt y Business development. Innovación en estrategia de ventas B2B y coaching al CEO. CMO at Bwireless
Diseño de producto / Product Owner trabajando con equipo de ingenieros y developers. Servicios de telecomunicaciones y tecnologías en IoT Sector Industrial (2016- actual)

TBD CONSULTORA DE BIG DATA - MANAGER

TBD Hasten Group / Barcelona, España. Desarrollo de start ups y gestión de proyectos (Estrategia, procesos, mkt, business development) Gestión de equipos y budget. Desarrollo de la startup ONHOTELTECH, adquirida por Only Apartments (Cerbium Group) <https://www.ejeprime.com/empresa/only-apartments-crea-el-holding-cerbium-tras-comprar-la-tecnologica-tbd.html> (2016-2017)

SO CONNECT / SOWIFI GROUP - KAM

So Wifi Group. SAAS, wifi y hardware. KAM, Product owner para algunos bloques del sistema saas y optimización de procesos internos basados en mejoras en las funciones del dashboard/sistema de back office, Mkt y digital, gestión y formación de distribuidores LATAM y comerciales para la filial española de la multinacional holandesa. (2013-2016)

EBCOM - FUNDADORA Y DIRECTORA

Consultoría mkt estratégica & innovación comercial. Lean startups, optimización de procesos. Diseño de proyectos digitales, software y UX. Aceleración de planes de ventas. Implementación de herramientas y tecnologías para mejorar procesos, marketing y gestión de equipos. Metodologías ágiles

LeanStartup.store (Coming soon)

Techy Workshops, Design thinking – Design doing. 1:1 entrepreneurs, Startups set up & how to look for investment. Startups y emprendedores. Formación y cursos dirigidos a profesionales de mkt (2010- Actualidad) www.ebcomunicacion.com) 1-5 empleados. (2010- Actualidad)

GRUPO PUNSET PRODUCCIONES - DIRECTORA DE MKT Y BUSINESS DEVELOPMENT

Búsqueda de patrocinios y clientes para REDES TVE y gestión marca EDUARD PUNSET. (2010-2013)

LLONGUERAS SHOWS - RESPONSABLE DE PRENSA Y COMUNICACIÓN

Llongueras Bcn.Shows. Desarrollo de marca Eric Llongueras y reposicionamiento (2010 -2013)

NAL 3 TEAM – KAM

Agencia y consultora MKT. Nal3Team / (2008-2010)

Departamento expansión Tapas Bar / España. (2004 -2006) venta de franquicias a restauración

QUID - EJEUCUTIVA EN INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Quid Qualitativo (2007)

G05 - MKT Y BUSINESS DEVELOPMENT

Ventas, mkt y patrocinios producto turístico (clientes:UB, UAB y otras Universidades nacionales (2006)