



PROFILE

Strategic focus driving business and transformation for the last 20+ years.

High management level with proven track record on transformational leadership through analysis and planning, innovation, business development and digitalization.

People in the center, growing key people to their full potential. Strong financial focus, driving growth and profitability in different company environments.

Trained in consumer goods and channel, moved into B2B, start up up-scaling and smaller businesses, and embraced digital and services.

Restless mind, international profile, Top ranked MBA with honors with multinational and scale up business experience.

ALBERTO DE ALVARADO

Strategy and business development, C-level

EDUCATION

ESADE BUSINESS SCHOOL – International MBA
2000 – 2002 - Honors

The Valley – Masters in Digital Business
2003 - 2005

Hammersmith University - Masters in Marketing
2003 - 2005

Universitat de Barcelona - Bachelor in Business Administration
1994 - 1998

Previous Education in the U.S.A.

WORKING EXPERIENCE

Girbau S.A. – Global Strategy and Marketing Director
2022 – to date

Cultural transformation through strategy to help a smaller business become a global player. Coordinating activities in 17 subsidiaries, my responsibilities lie on helping ownership professionalize business analysis, planning and strategy, product development, channel management, brand activation and digital. Special focus on sustainable solutions.

Focus on the company strengths to build new solutions, together with digitalization and channel management as the basis for brand image leading to double digit growth.

Parlem S.A. – Corporate Strategy and Business Transformation
2020 – 2022

Working together with Start up, we take a small company into the stock market, through a process of business transformation and digitalization, starting with a new store chain and finally driving x2 growth and taking the company to the next level.

Helping decision making and exploiting digital and data was the platform for growth.

Nexus Energía S.A. – Corporate Strategy and Business Development
2016 – 2020

Head of strategy, business transformation, development and marketing for large energy supplier needing to update their business model.

Leadership
Strategy
Business Transformation
Growth
Business Development
Innovation
Consumer Goods or B2B
Retail and channel management
E-Commerce and digital

CONTACT

+34600403014
Alberto@dealvarado.com

Market analysis leading to the set up of the new commercial strategy for B2C and B2B, opening of new channels and new pricing strategy. Delivered shareholders double digit growth in new segments including online and offline.

Responsible for business transformation and development, price setting, market analysis and strategy setting, as well as product development and customer care.

AkzoNobel/ ICI PLC – International Marketing Director 2002 – 2016

From a fast-track management programme, I started in commercial (KAM) roles into store management and market analysis, leading to marketing and innovation and later management roles at local and international level, leading to director roles. From commercial strategy development, key account management, project management (Stage Gate methodology for PMO), brand development, pricing, channel and in-store, media.

Leading force in the company revamping all B2B and B2C business, ongoing market analysis, business transformation, margin improvements, leading innovation and continuous growth in brand recognition and customer satisfaction.

I was also responsible for driving the R&D agenda and deliverables, leading to budget setting and activation plans.

A WRAP

Senior leader profile with strong drive for business transformation and business to develop and implement a winning strategy. International culture adapted to strat ups and smaller/ family-business, with focus on growing the business, channel management and motivating people. Digitalized and with 20+ years' experience, people in the center and strong strategy and financial acumen.

I have lived and worked internationally for most of my career, and I have demonstrated success in different sectors and company sizes and moving into service business – Not scared by change of sector or company size, as long as there is a focus on business, process improvement and strategy.



PERFIL

Enfoque estratégico para la transformación de negocios..

Alto nivel directivo con trayectoria comprobada en liderazgo transformacional a través de la planificación, innovación, desarrollo de negocios y digitalización.

Enfoque en el crecimiento del talento. Orientación estratégica y financiera, impulsando el crecimiento y la rentabilidad en diferentes entornos de la empresa.

Mente inquieta, perfil internacional, MBA de primer nivel con honores con experiencia en empresas multinacionales y familiares.

ALBERTO DE ALVARADO

Director - estrategia, transformación, negocio

EDUCACIÓN

ESADE BUSINESS SCHOOL – International MBA
2000 – 2002 - Honors

The Valley – Master en negocio Digital
2003 - 2005

Hammersmith University - Masters in Marketing
2003 - 2005

Universitat de Barcelona – Licenciatura en Dirección de Empresas
1994 - 1998

Instituto en Estados Unidos

EXPERIENCIA LABORAL

Girbau S.A. – Director de Estrategia y mercado
2022 – to date

Proyecto directamente en contacto con la presidencia y la propiedad (Consejera y CEO), hemos llevado a la compañía por un proceso de transformación cultural, con el cliente en el centro, analizando el mercado y planificando un plan a 3 años que ha dado frutos con innovación y crecimiento. Coordinando las actividades en las subsidiarias, hemos profesionalizado la PMO, hemos cambiado completamente el proceso de planificación estratégica y desarrollado propuestas de valor para los diferentes segmentos del mercado, con desarrollo de producto, digitalización, pricing y gestión del canal (plan de desarrollo de distribución). Importante foco en sostenibilidad y eficiencia como parte de la transformación.

Nos enfocamos en las fortalezas de la compañía, desarrollamos nuevos productos alineados con esto y añadimos gestión de CRM, data y IOT para reforzar la propuesta de valor y la marca, liderando un crecimiento de doble dígito en el último año.

Parlem S.A. – Estrategia Corporativa y transformación
2020 – 2022

Trabajando directamente con la propiedad, llevamos una compañía start-up hasta el mercado de valores, liderando una transformación del negocio, digitalización, gestión del canal (tiendas y digital), un nuevo CRM y creciendo x2. Trabajo con mano derecha de la propiedad y la dirección financiera, así como asesores externos.

Liderazgo
Estrategia
Transformación
Crecimiento
Desarrollo de Negocio
Mejora de procesos
Innovación
B2B y B2C
Retail
Gestión de canal
Punto de venta

CONTACTO

+34600403014
Alberto@dealvarado.com

Nexus Energía S.A. – Director de Estrategia y desarrollo

2016 – 2020

Director de estrategia, marketing y transformación de negocio, heredé con el tiempo el departamento de Desarrollo de negocio y la división de consumo para este grupo de origen familiar.

Se realiza un profundo trabajo de transformación de negocio, desde una nueva estrategia comercial para todas las divisiones (consumo y B2B), gestión de puntos de venta no existentes hasta el momento y proceso de servitización y digitalización. Se lograron crecimientos acelerados para los accionistas.

Responsable directo de transformación, análisis de mercado, canal, marketing, estrategia de precios, tiendas, Desarrollo de negocio y atención al cliente.

AkzoNobel/ ICI PLC – Director de marketing y estrategia

2002 - 2016

Entrenado en un proceso de aceleración de directivos, empecé en el área comercial (grandes cuentas) pasando por gestión de cadena de tiendas y pasando al departamento de marketing. A través de las mejores prácticas en gestión de innovación y liderazgo de proyectos (PMO), fui adquiriendo progresivamente posiciones de management y finalmente de dirección local e internacional.

Investigación de mercado, gestión de innovación y producto, orientación al canal y a la venta y un fuerte enfoque financiero fueron la base para mi ascenso.

UN RESUMEN

Perfil senior con enfoque en estrategia de negocio, transformación y modernización de procesos; financiero y con cultura internacional adaptada nacionales y/o familiares, con enfoque en el crecimiento del negocio, gestión del canal y la motivación de las personas. Digitalizado y con +20 años de experiencia, personas en el centro y una fuerte orientación financiera.

He vivido y trabajado internacionalmente durante la mayor parte de mi carrera, y he demostrado éxito en diferentes sectores y tamaños de empresas: no me asusta el cambio de sector o tamaño de la empresa, siempre que haya un enfoque en la mejora, el negocio y la estrategia.