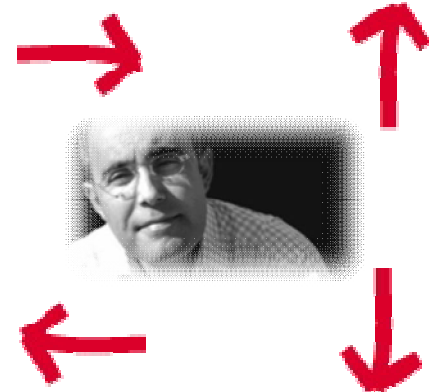


Fernando Botella



Licenciado en Ciencias Biológicas por la **Universidad de Valencia**, especialidad en Fisiología Animal y Sistema Nervioso Central.
Máster en Dirección y Administración de Empresas por **ICADE**.

Ha ocupado diversos **puestos directivos** en las áreas de Marketing y Ventas en empresas farmacéuticas desde 1989; siendo su última responsabilidad la de Director Comercial y Marketing de ALTANA Pharma, ahora Nycomed.

Ha participado en numerosos **seminarios nacionales e internacionales** sobre Marketing, Ventas y Habilidades Directivas. Así como en proyectos formativos Ad-Hoc para compañías líderes en sus mercados.

Forma parte como freelance “**speaker**” en empresas consultoras de formación y de coaching directivo, tales como Marcus Evans, HSM, Garrigues Formación, entre otros. Es **conferenciante** en diversos Congresos y Encuentros para directivos y ejecutivos, sobre temas de Marketing, Ventas, Liderazgo e Innovación.

Desde el año 2000 es **profesor y coordinador** del Módulo de Marketing y Ventas en los programas Executive MBA, Part-time MBA y Post-graduate MBA en EOI Escuela de Organización Industrial. Con esta misma escuela de negocios ha desarrollado programas “in Company” sobre Marketing, Ventas e Innovación para diferentes empresas nacionales.

Profesor de Liderazgo y Habilidades Directivas en el **Master de Gestión Pública del INAP** (Instituto Nacional de Administraciones Públicas), así como para cursos de **SEPI, NAVANTIA** y el **Ministerio de Defensa**.

Profesor del **Master de Expertos en RRHH** del Gobierno de Asturias.

Profesor invitado del **Centro Europeo de Empresas e Innovación**.

Conferenciante invitado del **CEO**, Confederación de Empresarios de Orense y del **CEN**, Confederación empresarial de Navarra.

Es **Director del Programa de Alta Dirección de Empresas (PADE)**, en EOI.

Es **invitado** por la **Universidad Central de Florida** como **profesor** del **College of Business Administration Executive Development Center**, en Orlando.

Es **Member of the seminar** “Education&Technology” en la **Univesidad de Harvard**.

Es **coordinador y profesor** del programa **Master de Estrategia Comercial y Ventas**, así como profesor de la **Escuela de Negociación** en **La Salle International Business School** de Madrid.

Ha sido elegido por sus alumnos de los master en EOI Escuela de Organización Industrial, como **Profesor Emérito a la Excelencia Docente** en el año 2009.

Es **Coach Ejecutivo** Diplomado por **EEC (Escuela Europea de Coaching)**.

Ha sido **Consejero Delegado** en **TRAINING LAB** y **CEO de Training Lab México**.

Actualmente es **Socio Fundador** y **CEO de Think&Action**, empresa dedicada a la **Formación y Desarrollo de Directivos**,

y **Socio Director** de **i-bp**, **consultoría de innovación y estrategia**,

donde tiene entre sus clientes a compañías líderes como

REPSOL, BBVA, BANESTO, PFIZER, LILLY, AXA, BANKINTER, TELEFONICA, LA CAIXA, GRUPO PLANETA, TELEVISA, IXE, BAYER, FERROVIAL, ASTRA ZENECA, ENDESA, SONY, SKF, COCA-COLA, NOVARTIS, CEAC, AIMFA, CAJA GALICIA, DESPACHO GARRIGUES, SOFTONIC, CAIXA PENEDÉS, RENFE, SVENSON, PRICE WATERHOUSE COOPERS, ACCIONA, DANONE, LEVANTINA NATURAL STONE, GRUPO OSBORNE, HOME ENGLISH, PHARMEXX, NUTREXPA, BRISTOL MYERS, BANCO SANTANDER, GAS NATURAL, entre otros ...