



esade | Executive
Education

Desayuno Empresarial

Cómo liderar el crecimiento B2B en el sector alimentario

Fecha: 06 de marzo 2025

Lugar: Bodegas Campo Viejo (Logroño)





Introducción

Los procesos B2B (negocios entre empresas) cada vez tienen un mayor impacto en el sector alimentario.

La mayor competencia del mercado y las propias particularidades del sector, han introducido una mayor complejidad en las relaciones B2B.

¿Cómo transformar la empresa B2B para generar un Mejor Negocio, Más Predecible y Escalable?

➔ **B2B MANAGEMENT**

En esta jornada tendremos la oportunidad de escuchar las experiencias de expertos en B2B Management y de empresas, líderes en el sector alimentario, que están incorporando estos procesos en su día a día para incrementar su cifra de negocio

esade

tecnal:a
MEMBER OF BASQUE RESEARCH
& TECHNOLOGY ALLIANCE

 **Santander**



Agenda

9h00 a 11h30

Presentación de la jornada, Juan M Viejo, de Cluster food+i

Así crece el negocio B2B, con Óscar Torres, de Esade

Mesa redonda_ Claves de negocio B2B en el sector alimentario con
Javier González de Tecnalia
Oscar Torres de Esade

Cierre de la jornada. Apuesta del Banco Santander por el sector alimentario
Lorena Ruiz, Banco Santander

Participantes en la jornada



OSCAR TORRES

B2B Management Program
Founder & Director



JAVIER GONZÁLEZ

Director of Market in the
Food& Health Division



LORENA RUIZ

Head of Agribusiness
Santander Spain



OSCAR TORRES

B2B Management Program
Founder & Director

esade | Executive
Education

Fundador y Director del Programa pionero globalmente sobre Gestión B2B para alta dirección: “B2B Management” de ESADE Executive Education, con 27 ediciones desde 2016 y más de 700 participantes, la mayoría propietarios o CEOs. Fundador y director de “Business Transformation for CEOs”, programa que compite en el Ranking de Executive Education del Financial Times y contribuyó a lograr la posición #2 como mejor escuela de negocios del mundo en Executive Education. También es profesor invitado en CEIBS y NOVA.

Apasionadamente activo como embajador B2B, obtuvo su experiencia en B2B en SolidWorks, una empresa perteneciente a la corporación Dassault Systèmes, empresa cotizada parte del CAC40 (SE DSY: FP PARIS) donde actualmente es el director senior de Desarrollo de Canal a nivel global. Así como Limited Partner en el fondo de inversión Stage2Capital, fundado por Mark Roberge (Former CRO - HubSpot).

Es el Fundador de JustB2B, grupo de consultoría que ayuda a las empresas B2B a transformarse para generar mejor negocio, más predecible y escalable. Estudió ingeniería industrial en la UPC de Barcelona y es PDD por el IESE. Torres ha completado varios programas de desarrollo ejecutivo en Harvard Business School, Singularity y Babson en EE. UU. y HEC en Francia.

Torres ha desarrollado un profundo conocimiento sobre procesos de gestión del cambio en la transformación de compañías B2B para el desarrollo de un negocio mejor, más predecible y escalable



JAVIER GONZÁLEZ

Director of Market in the
Food& Health Division



Javier González Lodoso es Ingeniero Industrial especialidad Organización y Post-grado en Gestión y Organización empresarial.

Tras trabajar en diferentes empresas en el campo de la consultoría tecnológica (LANTIK -1992, ODEI/TEKNEI- 1995, SEMA GROUP / ATOS- 1997), lleva desarrollando su actividad en TECNALIA desde el año 2000.

En la actualidad ocupa el puesto de Director de Mercado de la Unidad de Salud , donde se responsabiliza del desarrollo de negocio en los sectores de Salud y Alimentación.

Participa en diferentes clústeres y asociaciones empresariales del sector, como son la Asociación Española de Bioempresas (ASEBIO), Plataforma Española de Tecnología Sanitaria (FENIN), Basque Health Cluster, Clúster en Tecnologías Biomédicas y Biotecnología de Madrid, Plataforma Food for Life Spain (FIAB), Basque Food Cluster, y además, es miembro de la Junta Directiva del clúster empresarial del Valle del Ebro Food+i, clúster Madrid eHealth y APTES (Asociación para la promoción de la Tecnología Social).



LORENA RUIZ

Responsable Negocio
Agroalimentario Santander España

Licenciada en Económicas. Dieciocho años de experiencia en el Banco Santander de los cuales once se han desarrollado en el negocio agro. Ha sido directora agro en Castilla La Mancha y, en los últimos cuatro años ocupa la dirección del negocio agro en España y desde 2021 también gestiona en área a nivel Europeo.



detalles de la jornada

▶ FECHA

6 de marzo de 2025

▶ HORARIO

9h00 a 11h30

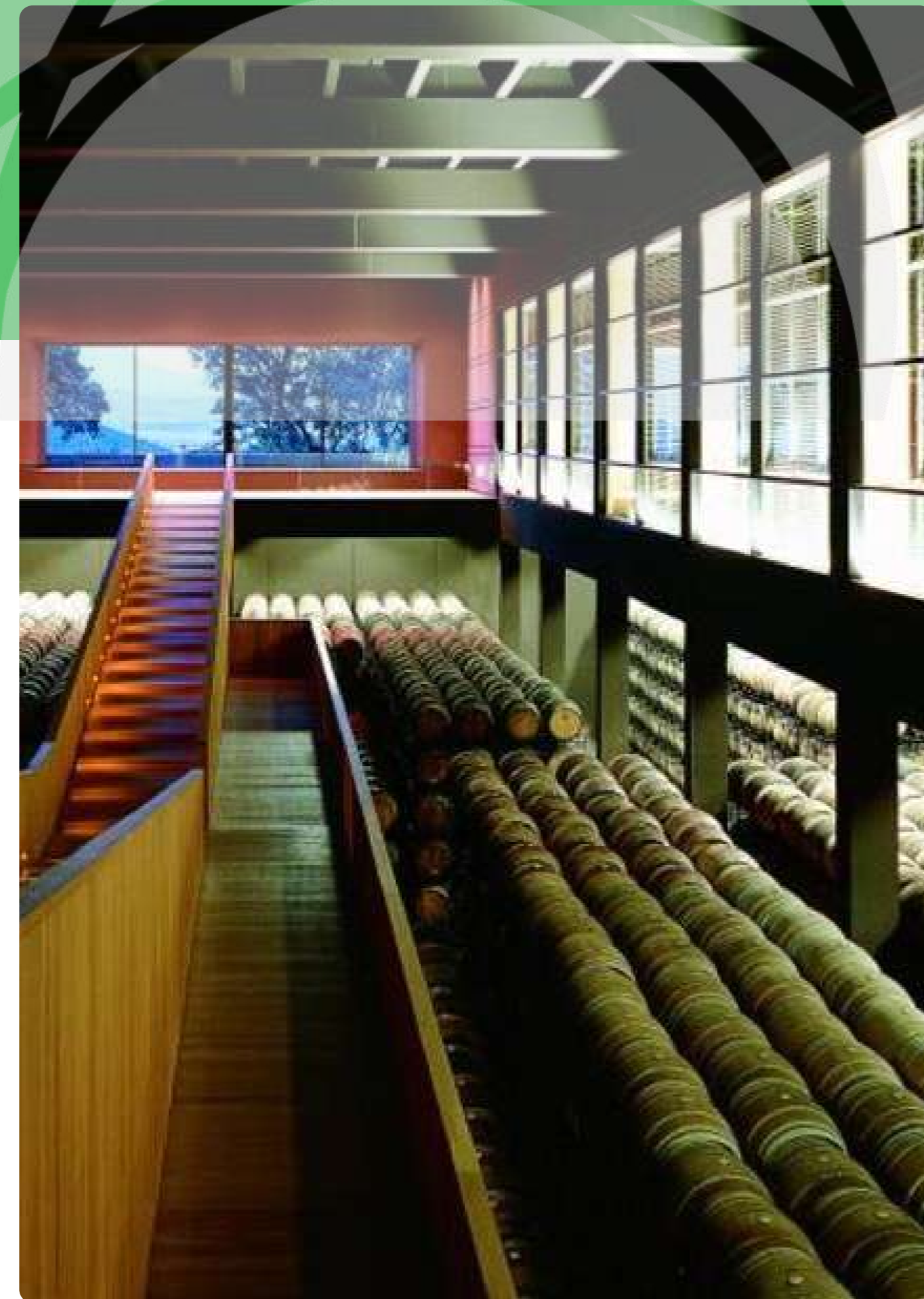
▶ LUGAR

Bodega Campo Viejo (Logroño)



▶ ASISTENTES

Directores generales, directores de ventas de empresas B2B y fundadores de start-ups/scale-ups.





EXPLORA. CONECTA. INNOVA.