

MANAGER
BUSINESS FORUM

Catálogo de Expositores

Madrid 2016

Forum Finanzas

Forum Marketing y Ventas

Forum RR.HH.

Iniciativa:

interbannetwork

Manager Business Forum

- **Dirección:** C/ Ulises 108, 1ª Planta
- **C.P.:** 28043 Madrid
- **Teléfono:** 91 763 87 11
- **Fax:** 91 764 46 12
- **Contacto:** Cristina López
- **Email:** cristina.lopez@interban.com
- **Web:** managerforum.com
- **Facebook:** facebook.com/InterbanNetwork
- **Twitter:** twitter.com/Manager_Forum
- **Linkedin:** goo.gl/6fzu85

Manager Business Forum

La necesidad de una gestión óptima del tiempo en tu responsabilidad como directivo de una mediana y gran empresa, te obliga a ser muy selectivo con el contenido que puede aportar valor para desempeñar tu función directiva.

Manager Business Forum a través de sus eventos y perfiles sociales, te propone una forma ágil y amigable de estar al día sobre técnicas y estrategias de las principales áreas de dirección. Queremos ayudarte a conocer las mejores experiencias que otros directivos, consultores o especialistas puedan aportarte.

Eventos | Contenido y Networking

Manager Business Forum te propone actividades segmentadas para tu perfil directivo en las que puedes encontrar el conocimiento y la actualidad necesaria para optimizar la gestión en tu función directiva. Reuniones llenas de “Contenido y Networking”, en las que podrás compartir tus inquietudes y pensamientos con colegas de profesión de otras importantes empresas.

Nos acercamos a ti, celebrando Manager Business Forum en las principales capitales de negocio, Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, facilitándote así el acceso al mayor evento para directivos organizado en nuestro país.

Redes Sociales | Contactar y Compartir

Nuestra cuenta de Twitter y nuestro grupo en LinkedIn están a tu disposición para hacer crecer tu red profesional. Comparte con nosotros y con otros Managers y creceremos juntos. Opina, participa, informa y conecta a través de nuestra red social.



interbannetwork

Interban Network

- **Dirección:** C/ Ulises 108, 1ª Planta
- **C.P.:** 28043 Madrid
- **Teléfono:** 91 763 87 11
- **Fax:** 91 764 46 12
- **Contacto:** Cristina López
- **Email:** cristina.lopez@interban.com
- **Web:** interbannetwork.com
- **Facebook:** facebook.com/InterbanNetwork

Interban Network: el Valor de los Contenidos

Somos una agencia de marketing de contenidos.

Especialistas en los mercados b2b para los que generamos contenidos informativos/formativos en cualquier soporte en el que los directivos de las empresas están acostumbrados a acceder para mejorar su conocimiento y sus capacidades.

El marketing de contenidos genera vínculos permanentes entre las marcas, los productos y sus consumidores, mejora la reputación de las marcas y lo que es más importante crea relaciones de confianza.

1. Desarrollamos nuestras iniciativas para acercarte a tu audiencia

Eventos

Las iniciativas mejor valoradas por las audiencias. Nuestros foros y congresos son actividades consolidadas, con la mayor participación de directivos a nivel nacional. Con más de 300 expertos que, en sus ponencias, captan el interés por nuestras iniciativas.

Blogs / Social Media / Videos

Creamos contenidos multimedia para fomentar el conocimiento. Nos preocupamos por conocer qué precisan los distintos directivos para estar al día de las novedades en gestión y en aquellas técnicas empresariales que pueden conducirles al éxito. El valor lo aportan centenares de profesionales que crean y desarrollan los contenidos.

2. Buscamos alternativas para posicionar el conocimiento que aporta tu empresa

Hacemos llegar tus mensajes de la forma más amigable posible. No te posicionamos mediante publicidad convencional, creamos contenidos alrededor de tu solución, servicio o producto para generar conocimiento para el directivo. Ponemos en valor el contenido de tu empresa y lo hacemos llegar a las audiencias segmentadas de nuestros blogs.

3. Utilizamos las Redes Sociales como vía de comunicación del contenido

Aprovechamos el potencial de comunicación de las redes sociales para compartir el contenido. Generamos grupos cualitativos para garantizar la influencia de aquellos a los que tenemos en nuestras redes transportando los mensajes a quién deben llegar.

4. Ofrecemos consultoría y servicios 360° en marketing de contenidos para entornos B2B

Generamos estrategias de marketing de contenidos que acerquen tu oferta de forma individual a los directivos. El conocimiento del mercado unido a la experiencia, nos posiciona como la mayor agencia de marketing de contenidos b2b de España. Además de diseñar y producir las estrategias y acciones, colaboramos con nuestras BBDD para que sean un éxito.

5. Nuestros servicios a tu medida:

- Secretaría Científica y Técnica de eventos
- Dirección de contenidos de portales, blogs, soportes físicos, ponentes para eventos.
- Diseño y Desarrollo de webs, portales, blogs, gestión de rrss.
- Aportación de Bases de Datos de directivos.
- Campañas de marketing convencional, telemarketing, marketing digital, email marketing.
- Vídeo para cualquier acción: (Testimoniales, webminars, ponencias, videos corporativos, video blogs)

Bankia

Bankia

- **Dirección:** Paseo de la Castellana, 189
- **C.P.:** 28046 Madrid
- **Teléfono:** 902 246 810
- **Web:** bankia.com
- **Facebook:** facebook.com/bankia.es
- **Twitter:** @bankia

Bankia es un grupo financiero de ámbito nacional con una destacada posición en crédito y en recursos. Centra su actividad en la banca universal y cuenta con siete millones de clientes y unos activos de 203.500 millones de euros.

El negocio de pymes y autónomos es estratégico para **Bankia**, que quiere convertirse en la entidad de referencia para las empresas. Para ello, cuenta con el Plan Pymes, un programa con el que potenciar la atención y la financiación a sus más de 250.000 pymes y 500.000 autónomos, con productos especializados para empresas y gestores que les asesoren en sus necesidades, con especial atención a la operativa internacional.

Bankia cuenta con una estrategia pionera que permite a las empresas ahorrarse las comisiones de sus operaciones bancarias habituales, como las de mantenimiento de todas sus cuentas, las de las tarjetas de crédito y débito, las de ingreso de cheques o pagarés o las de las transferencias solo con cumplir unas mínimas condiciones.

Además, en su propósito de ayudar a las empresas a incrementar su negocio, la entidad ha lanzado Bankia Índicex (www.bankiaindicex.com) e Inveinte, dos herramientas gratuitas para pymes, sean o no clientes. En el primer caso, permite a las empresas analizar de forma inmediata cómo están posicionadas en el mundo digital. En el segundo caso, se trata de un servicio con el que pueden identificar las ayudas oficiales a las que pueden acceder para desarrollar sus proyectos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).



BeMyEye

- **Dirección:** Avda. de Brasil, 6 - 2ª
- **C.P.:** 28020 Madrid
- **Teléfono:** 91 199 86 92
- **Email:** sales.es@bemyeye.com
- **Twitter:** twitter.com/bemyeyees
- **Facebook:** facebook.com/BeMyEyeEs

BeMyEye: “Punto de Venta: Insights de Negocio en la última milla”

BeMyEye es líder en el mercado europeo de *crowdsourcing*. La compañía acoge la mayor comunidad europea de recolectores de datos del mundo real, conocidos como Eyes, que conectan con negocios que buscan información específica, como la comprobación de promociones y precios en los puntos de venta. Así, reúnen información a nivel de calle que ayuda a enriquecer la creación de mapas para impulsar las oportunidades de negocio.

BeMyEye establece retos específicos para ubicaciones determinadas, permitiendo a la gente ganar dinero dondequiera que estén, usando sus smartphones, y cuando quieran trabajar. Estos conocimientos obtenidos mediante *crowdsourcing* permiten a las empresas ver miles de establecimientos en cuestión de minutos, y les aportan la inteligencia necesaria para identificar nuevas fuentes de ingresos, enfatizar la integridad de la marca y ahorrar dinero de forma rápida.

Fundada en 2011 por el emprendedor italiano Gian Luca Petrelli, **BeMyEye** se ha establecido en Europa con más de doscientos cincuenta mil Eyes que se suscriben a las tareas publicadas por empresas líderes, como Mattel, Coca Cola, P&G, Nestle, Samsung, Heineken, Lavazza o Universal. Con sede en Reino Unido y oficinas en Francia, Alemania, España e Italia, **BeMyEye** es una compañía apoyada por VC y que recibe inversión de Nauta Capital, p101 y 360 Capital Partners.

BENEFICIOS BeMyEye

Inteligencia de Negocio en el Punto de Venta

- **BeMyEye** es un facilitador que ofrece potentes Insights sobre la presencia de las Marcas en el Punto de Venta. Gracias a la información recopilada, las marcas pueden identificar su performance en la “última milla” y el alcance de las inversiones de marketing (PLV, Promociones,...). Como consecuencia de todo ello, medir si se da el esperado ROI.

Calidad, Rapidez y Ahorro de Costes

- Información verificada sobre la presencia de las marcas en miles de puntos, en tan sólo unos días. Ahorro de costes asegurado al obtener visibilidad en ejecución y medir acciones en punto de venta, lo que permite optimizar procesos.

- Calidad, Rapidez y Ahorro de Costes son los pilares sobre los que se apoya el servicio de **BeMyEye**, que con más de 25.000 usuarios (Eyes) que capturan insights de negocio, permite a las marcas tener una total visibilidad sobre su posicionamiento en el Punto de Venta y por ello, ser el observatorio desde el que se obtiene la perspectiva necesaria para la toma de decisiones que permite diferenciarse frente a sus competidores.

Blanchard[®]

INTERNATIONAL

Spain

Blanchard

- **Dirección:** Calle Francisco Silvela 42,1º
- **C.P.:** 28028 Madrid
- **Teléfono:** 917 938 120
- **Contacto:** Beril Levi
- **Email:** info@blanchardspain.es
- **Web:** blanchardspain.es
- **Twitter:** @BlanchardSpain

Blanchard más de 35 años de Excelencia en Liderazgo

Ken Blanchard Companies es líder global en soluciones para la mejora de la productividad, la eficiencia y, sobre todo, las capacidades de liderazgo. El programa Liderazgo Situacional II creado por su fundador es el modelo de liderazgo más enseñado del mundo. La compañía cuenta con un equipo de neurocientíficos que diseñan los programas de formación de acuerdo a los últimos avances del aprendizaje adulto.

NUESTRAS SOLUCIONES

Formaciones de Fundamentos y habilidades de Liderazgo

- **Para managers: Liderazgo Situacional II: El modelo de liderazgo más enseñado del mundo**

Aporta la base para que los managers lleguen a ser el tipo de líder al que la gente quiere seguir, un líder que desarrolla la competencia, motivación y confianza de sus empleados, mejorando así su desempeño y compromiso de forma significativa. Para ello, se aprende a establecer metas SMART, a diagnosticar las necesidades de los colaboradores y a adecuar su estilo de liderazgo a éstos de una forma flexible.

- **Para individuos: Autoliderazgo Situacional:** la responsabilidad del desarrollo individual no sólo recae en los managers, sino también en los propios individuos; este programa enseña cómo auto-diagnosticarse frente a una tarea o meta concreta y a buscar el apoyo y la dirección necesarios tomando así las riendas del propio desarrollo.

- **Para equipos, Liderazgo Situacional de Equipos:** cualquier equipo, independientemente de la experiencia de los individuos que lo componen, pasa por diferentes fases hasta llegar a ser un equipo de alto rendimiento

- **Para Managers Primerizos:** Muestra los fundamentos del management, enseñando de forma práctica las habilidades clave para empezar esta nueva etapa de forma exitosa.

- **Para desarrollar habilidades específicas:** Escucha Activa, Fundamentos de Coaching, Feedback efectivo o Fijación de metas.

Formaciones para los Desafíos de Liderazgo

- **Liderar el cambio:** Enseña a diseñar la estrategia de cambio correcta, a identificar y resolver las dudas que surjan durante el proceso y a poner en marcha los mecanismos adecuados para asegurar el éxito del cambio.
- **Motivación:** Ayuda a desarrollar habilidades concretas para aprender a auto-motivarse y a ayudar a los demás a activar una motivación de alta calidad
- **Crear confianza:** Enseña a identificar los comportamientos que dañan la confianza y los que la construyen y sostienen.
- **Conversaciones difíciles:** Prepara las personas para llevar a cabo conversaciones difíciles, bien para transmitir un mensaje duro, dar un feedback complicado o para enfrentarse a un comportamiento desconsiderado.
- **Liderar en equipos Virtuales:** Ofrece habilidades básicas para maximizar la competencia, confianza y compromiso cuando se trabaja a distancia.

Servicios Profesionales

Además de la formación, ofrecemos los siguientes servicios profesionales:

- **Evaluaciones:** para líderes, individuos y equipos.
- **Coaching:** ejecutivo o coaching para el aprendizaje como seguimiento de las formaciones.
- **Customización de las formaciones** según las necesidades específicas de nuestros clientes.
- **Formación de formadores internos** para los clientes que deciden impartir nuestros programas internamente.



FORMAMOS
PERSONAS PARA
AYUDARLES A SER
LOS MEJORES
MANAGERS DEL
MUNDO

NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS DAN RESULTADOS



Cezanne HR

• **Dirección:** C/ La Basílica, 19 6º

• **C.P.:** 28020 Madrid

• **Teléfono:** 918 260 265
664 320 012

• **Contacto:** José Manuel Villaseñor

• **Email:** info.espana@cezannehr.com

• **Web:** cezannehr.com/es

• **LinkedIn:** linkedin.com/company/cezanne-hr-españa

Soluciones orientadas a la eficiencia

Cezanne HR, es el proveedor líder de soluciones software online de recursos humanos inteligentes para empresas de tamaño medio. La compañía ha focalizado el corazón de su negocio en el desarrollo de soluciones específicas para las empresas de entre 100 y 1.000 empleados. Soluciones online, escalables, flexibles y con un alcance funcional orientado a la eficiencia. Su propuesta, Cezanne OnDemand, es el resultado de un profundo análisis de las necesidades y los retos que plantean este tipo de organizaciones en un contexto en el que la competitividad y el ajuste de presupuestos, marcan las reglas del juego.

Cezanne OnDemand se compone de los siguientes módulos:

Gestión de las Personas y la Organización que centraliza toda la información de los empleados, tanto personal como profesional, habilidades, y cualificaciones, salarios y beneficios, absentismos y vacaciones, códigos disciplinarios, reclamaciones, formación, etc. El sistema ofrece una gestión sencilla y segura y proporciona gran variedad de reportes e informes que ayudan a la toma de decisiones.

Además este módulo Base, gestiona un rango muy amplio de información organizativa, incluyendo información sobre la compañía o el grupo, unidades de negocio, posiciones, puestos, centros de coste, etc...

Gestión del Absentismo que permite gestionar todas las ausencias, también desde un único lugar ofreciendo una perspectiva general de la organización. La aplicación admite diferentes configuraciones para dar respuesta a los distintos enfoques de planificación y gestión del absentismo empresarial y reflejar incluso diferencias regionales, un requisito estratégico para muchas empresas nacionales e internacionales.

Gestión del Desempeño que simplifica la planificación de los procesos de evaluación y rendimiento y proporciona información "inteligente" sobre los empleados. Esta solución permite

identificar necesidades de desarrollo, planes de acción y recomendaciones de compensación dentro del mismo sistema de gestión del desempeño. De este modo, la gestión del rendimiento se convierte en el corazón de la planificación efectiva de los recursos humanos.

Cezanne OnDemand proporciona un enfoque más social de los recursos humanos gracias a su **portal de comunicación** en el que se pueden compartir documentos de empresa, crear foros, páginas y enlaces para favorecer la comunicación entre los empleados. A través de la función de **autoservicio**, el sistema mejora la productividad de todas las personas de la organización. Éstas pueden actualizar sus datos, generar informes de gestión, hacer peticiones, solicitar aprobaciones, etc... Esta solución simplifica la toma de decisiones ya que facilita el acceso a una información actualizada y fácil de interpretar, gracias a las herramientas de BI que incorpora, organigramas dinámicos e indicadores de gestión.

Módulo de Notas de Gastos que permite saber en todo momento quién gasta, dónde, cuánto y con quién. Ofrece un look and feel muy claro e intuitivo, facilitando la labor de backoffice relacionada con el control, la liquidación, los registros contables, etc. Así, cualquier empleado podrá registrar en pocos "clics" sus gastos, anticipos, etc. Este módulo dispone también de una versión móvil.

Módulo In-recruiting es un sistema de Seguimiento de Candidatos que permite optimizar la selección y contratación de los mismos. Se trata de un sistema modular y escalable, desarrollado en plataforma cloud que se integra con **Cezanne OnDemand** para mejorar la gestión de todo el proceso de selección y contratación de candidatos gracias a la centralización de los CV en una única base de datos, a la publicación automática de las ofertas de empleo en la web de la empresa, así como en decenas de portales de búsqueda de empleo y redes sociales, al intercambio de información entre los diferentes miembros del equipo y a la comunicación automática que facilita con los candidatos. El sistema permite además, gestionar y realizar reuniones presenciales.



CORNERSTONE ONDEMAND

- **Dirección:** Paseo de la castellana 79,
7ª planta,

- **C.P.:** 28046 Madrid

- **Contacto:** Josef Galante, Business
Development Europa del Sur

- **Teléfono:** 917 916 621

- **Email:** info_SP@csod.com

- **Web:** cornerstoneondemand.es

- **Facebook:** facebook.com/csodcommunity

- **Twitter:** twitter.com/csod_ES

- **Youtube:** youtube.com/user/csodsocial

- **Linkedin:** linkedin.com/company/
cornerstone-ondemand

Acerca de Cornerstone OnDemand

Cornerstone OnDemand ofrece soluciones de gestión del talento para los nuevos modelos de trabajo de la era digital.

A través de nuestra plataforma en la Nube nuestros clientes encuentran y reclutan el mejor talento, gestionan su desarrollo

profesional, les motivan de forma eficaz, mejoran la ejecución de su estrategia y crean a los futuros líderes. También propiciamos la orientación a negocio de toda organización, así como el uso eficaz de big data y HR Analytics.

Actualmente Cornerstone presta servicio a más de 26 millones de usuarios en 191 países y en 42 idiomas.





Crédito y Caución

- **Dirección:** Paseo de la Castellana, 4.
- **C.P:** 28046 Madrid
- **Teléfono:** 91 432 63 00
- **Fax:** 91 432 65 10
- **Email:** ferias@creditoycaucion.es
- **Web:** creditoycaucion.com
- **Facebook:** facebook.com/creditoycaucion
- **Twitter:** @creditoycaucion

Crédito y Caución es el operador líder del seguro de crédito interior y a la exportación en España desde su fundación, en 1929. Con una cuota de mercado del 54%, lleva más de 85 años contribuyendo al crecimiento de las empresas, protegiéndolas de los riesgos de impago asociados a sus ventas a crédito de bienes y servicios. Desde 2008, es el operador de Atradius en España, Portugal y Brasil. Con una cuota mundial de mercado del 23%, Atradius es el

operador global del seguro de crédito presente en 50 países que proporciona cobertura en 240 mercados y tiene acceso a la información de crédito de más de 200 millones de empresas en todo el mundo. El operador global consolida su actividad dentro del Grupo Catalana Occidente.





Hacemos más fácil la vida a empresas y empleados

Presentes en España desde 1976 con Ticket Restaurant, ayudamos a las empresas a aumentar el bienestar y la motivación de sus empleados.

Hoy, Edenred es el líder mundial en tarjetas y vales de servicio, poniendo en marcha programas y servicios pensados para las empresas y sus personas. Nuestras soluciones de gestión, beneficios y motivación a empleados hacen la vida diaria más fácil y fomentan el bienestar de millones de personas en todo el mundo.

Pagar en un restaurante, el cuidado de los hijos, comprar un regalo, pagar la gasolina... nuestra motivación es que nuestros beneficiarios saquen el máximo partido a estos actos cotidianos.

Ofrecemos un servicio a la medida para que, además de estas ventajas, las empresas puedan obtener un ahorro fiscal, económico y de gestión.

Nuestros servicios están pensados para que las empresas puedan ofrecer a sus empleados las mejores herramientas de motivación:

- **Ticket Restaurant:** la ayuda de comida más valorada. Exento de IRPF hasta 9€/día
- **Ticket Guardería:** el mayor ahorro para la escolarización de niños de 0 a 3 años.
- **Ticket Transporte:** las mejores ventajas para viajar en transporte a la oficina.
- **Ticket Corporate:** ahorro y control de los gastos de viaje.
- **Ticket Regalo:** la solución a medida para regalos e incentivos.

Edenred

- **Dirección:** C/ Ribera del Loira, 56-58
- **C.P.:** 28042 Madrid
- **Contacto:** Julio Peralías
- **Teléfono** 911254508
- **Email:** julio.peralias@edenred.com
- **Web:** edenred.es
- **Facebook:** facebook.com/EdenredES
- **Twitter:** twitter.com/EdenredES





Eltiempo.es

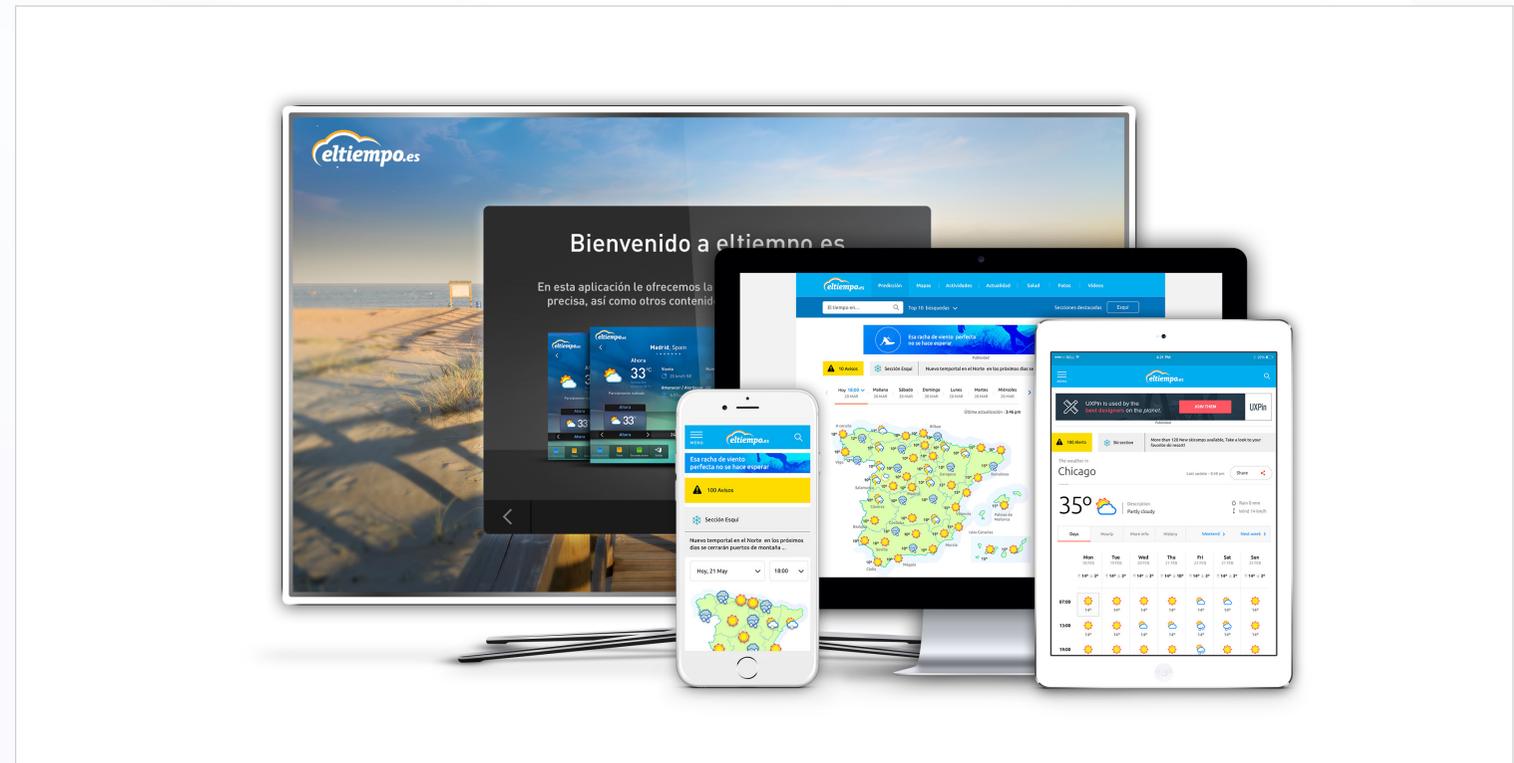
- **Dirección:** Calle Alcalá 21, 10 Izq.
- **Contacto:** Carlos Astorqui
- **Teléfono:** 915 324 408
- **Email:** info@eltiempo.es
- **Web:** eltiempo.es
- **Facebook:** @eltiempoes
- **Twitter:** @EITiempoes
- **Instagram:** @eltiempoes

Eltiempo.es es el soporte digital de información meteorológica líder en España, que ofrece predicciones para más de 25.000 localidades españolas y 200.000 en el mundo y facilita el acceso a la información meteorológica en cualquier momento y lugar a través de su web, sus Apps para móviles y tablets (iOS, Android y Windows) y sus Apps para televisiones conectadas (Smart TVs). Con más de 8 millones de usuarios únicos mensuales multiplataforma que navegan a través de www.eltiempo.es, la web es líder de audiencia mobile-browser (Comscore, Agosto 2016)

Referente Meteorológico en España, su liderazgo se debe a la actualización constante de sus pronósticos y contenidos, además de a la fiabilidad y precisión de sus datos provenientes de fuentes internacionales y nacionales, entre las que destaca

FORECA. Además de los servicios de pronóstico a 14 días, alertas y su amplia oferta de mapas meteorológicos, **Eltiempo.es** ofrece información geolocalizada del estado de las estaciones de esquí, playas, costas, campos de golf, estadios de fútbol, colegios o aeropuertos, así como de los índices polínicos y de actividad gripal. Como medio informativo que es, ofrece a su vez la última actualidad meteorológica de la mano de su equipo de redactores y meteorólogos, liderados por José Antonio Maldonado, Director Meteorológico de la plataforma.

Eltiempo.es forma parte de Pelmorex Media Inc, grupo canadiense especializado en medios de contenido meteorológico, entre los que se encuentran TheWeather Network y Meteomedia.





Gympass tiene como objetivo fomentar la actividad física y mejorar la calidad de vida de las personas en todo el mundo.

Creando que la productividad de los trabajadores está estrechamente relacionada con el equilibrio entre cuerpo y mente, **Gympass** ofrece un servicio pionero con distintos planes corporativos para los gerentes de recursos humanos que quieren innovar.

Con **Gympass**, los directivos pueden ofrecer a sus empleados acceso ilimitado a centenares de gimnasios por toda España, ya que contamos con una red de gimnasios de más de 1300 establecimientos dispersos por casi 400 ciudades. Además, **Gympass** se encuentra localizado ya en 10.500 ciudades de 6 países alrededor del mundo y cuenta con más de 1.560 modalidades diferentes.

Gympass

· **Dirección:** C/ Aribau, 230/240 – 5B

· **C.P.:** 08006 Barcelona

· **Teléfono:** +34 93 181 68 21

· **Email:** corporate.es@gympass.com

· **Web:** www.gympass.com/es

· **Dirección:** C/ Argensola, 2 – oficina 52

· **C.P.:** 28004 Madrid

Iberinform

Iberinform

- **Dirección:** C/ Raimundo Fernández
Villaverde, 57 bis
- **C.P:** 28003 Madrid
- **Teléfono:** 902 101 877
- **Fax:** 91 553 76 85
- **Email:** atencionclientes@iberinform.es
- **Web:** iberinform.es
- **Twitter** @iberinform
- **Facebook** [iberinformcreditoycaucion](https://www.facebook.com/iberinformcreditoycaucion)

Iberinform es una compañía de Crédito y Caución que proporciona soluciones de negocio para las áreas de marketing, finanzas e internacional.

Sus herramientas permiten una ágil identificación de clientes, gestión de riesgos, así como el análisis y seguimiento de clientes o sectores en todo su ciclo de relación con la empresa, desde la prospección hasta la recuperación de deudas en los principales destinos de exportación.

Sus modelos predictivos propios permiten minimizar el riesgo de impago y ayudan a las empresas en sus procesos de toma de decisiones.

Sus servicios permiten conocer empresas en todo el mundo y consultar on-line los informes de 38 países. Asimismo ofrece acceso al RAI y ASNEF Empresas, los mayores ficheros de morosidad bancaria española.

Es el único proveedor del mercado que cuenta con una red propia de profesionales que amplían y actualizan la información de las fuentes públicas

Más información en iberinform.es



› **Inteligencia de Negocio**



› **Servicios de Marketing**



› **Información Empresarial**



› **Recuperación de Deudas**



Infoempleo es uno de los portales de empleo de referencia en España. El punto de encuentro perfecto entre candidatos y empresas. Ofrece a las empresas toda clase de servicios para facilitar la búsqueda y gestión del talento. Además realiza diversos informes y publicaciones sobre el mercado laboral y el ámbito educativo.

Pertenece al Grupo Vocento y cuenta con más de 30 años de experiencia en el ámbito del empleo y la formación. En la actualidad cuenta con más de 5,5 millones de usuarios registrados y más de 80.000 clientes.

Es partner español en exclusiva de “The Network”, una red internacional de portales de empleo que permite acceder a más de 296 millones de candidatos en todo el mundo. Además, cuenta con su propio portal de formación, Avanzaentucarrera.com, que reúne la oferta formativa de 37.000 centros y una completa selección de recursos de orientación y asesoramiento.

Infoempleo

- **Dirección:** Juan Ignacio Luca de Tena, 7
- **C.P.:** 28027 Madrid
- **Teléfono:** 91 789 74 58
- **Fax:** 91 320 96 31
- **Contacto:** Departamento Comercial
- **Email:** comercial@infoempleo.com
- **Web:** empresas.infoempleo.com
- **Facebook:** facebook.com/infoempleo
- **Twitter:** [@infoempleo](https://twitter.com/infoempleo)
- **LinkedIn:** linkedin.com/company/63740



Informa D&B

- **Dirección:** Avda. Industria, 32
- **C.P.:** 28108 Alcobendas
- **Teléfono:** 902 176 076
- **Fax:** 91 661 90 60
- **Email:** clientes@informa.es
- **Web:** informa.es
- **Facebook:** facebook.com/InformaDB
- **Twitter:** [@informa](https://twitter.com/informa)

INFORMA D&B: La Información necesaria para Decidir con Confianza

INFORMA D&B es la compañía líder en el suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing, con una facturación consolidada de 91,8 millones de € en 2015.

Creada en 1992 por CESCE con el objetivo de establecer en España un Centro Servidor de Información de Empresas, en la actualidad cuenta con una Base de Datos nacional con 6,7 millones de agentes económicos censados y, como miembro de la D&B Worldwide Network, ofrece acceso a la información on-line de 260 millones de empresas de todo el mundo.

3 millones de usuarios y más del 95% de las entidades financieras españolas utilizan la información de **INFORMA D&B** para tomar sus decisiones de riesgo a través de sus tres marcas: Informa, elinforma y DBK.

DBK **INFORMA**
análisis de sectores



En 2006 **INFORMA** llevó a cabo la fusión por absorción de Dun & Bradstreet Servicios de Información, constituyendo **INFORMA D&B** y poniendo punto final al proceso que se inició en el año 2004, cuando adquirió el negocio de Dun & Bradstreet en España y Portugal. Desde entonces **INFORMA D&B** ha pasado a formar parte de la red global de información de empresas más extensa del mundo, la **D&B Worldwide Network**, ofreciendo acceso on-line a la información de **250 millones de empresas**.

INFORMA D&B cuenta con una plantilla de 350 personas, tiene su sede social en Madrid y delegaciones en 20 ciudades españolas.

INFORMA D&B es parte de CESCE, que es el grupo de referencia en la gestión integral del riesgo, contando con más de 1.600 empleados que dan servicio a más de 140.000 clientes, con una facturación superior a los 420 millones de euros.



La solución del líder, nuestros **INFORMAS**



SOLUCIONES para la gestión del **RIESGO FINANCIERO**



Una **SOLUCIÓN** para cada necesidad de **MARKETING**



BUSINESS SOLUTIONS

¿QUÉ HAY DETRÁS DE UNA TAZA DE CAFÉ NESPRESSO?

Una empresa que ofrece el mismo café de calidad que sus empleados disfrutan en casa.

Un buen café favorece una buena conversación. ¿Qué mejor manera de tener a su equipo compartiendo ideas y disfrutando de la pausa con sus compañeros que tomando un café **Nespresso**?

Con **Nespresso** Business Solutions, está a solo una taza de ser esa empresa.

Descubra nuestros servicios en nespresso.com/empresas o llame al teléfono gratuito **900 11 00 20**.



NESPRESSO[®]
What else?

NESPRESSO®

Nespresso

• Teléfono: 900 11 00 20

• Web: nespresso.com/empresas

Nespresso Business Solutions

Nespresso es mucho más que un café, es una experiencia. La continua innovación y la pasión por la perfección han sido factores clave en la búsqueda por ofrecer el café de la más alta calidad, tanto a los consumidores de todo el mundo, como a los anfitriones más exigentes del mundo de los negocios.

Según Frank Hauser, Managing Director Great Place to Work Institute Germany, “los trabajadores reconocen y aprecian cuando sus empresas les ofrecen beneficios especiales. Ofrecer un café de alta calidad, como es **Nespresso**, puede ser una contribución significante en el día a día”.

Cuando una empresa se preocupa por ofrecer un café gourmet a sus empleados pone de manifiesto que la calidad es un pilar importante para su organización y, a su vez, destaca la voluntad de crear un entorno de confianza en el lugar de trabajo. Como icono del café perfecto, **Nespresso** contribuye a generar momentos agradables en las oficinas, dando impulso al rendimiento y las relaciones profesionales.

Según un estudio llevado a cabo en diez países europeos para **Nespresso**, entre ellos España, el 45% de los empleados encuestados afirma que su rendimiento se incrementaría si se mejoraran los beneficios sociales en su lugar de trabajo, como por ejemplo, el disponer de un café de alta calidad. Además de ser el beneficio con mayor impacto en el empleado en comparación con su coste de implementación, según los expertos, el contar con este café de calidad en el trabajo fomenta la comunicación y relación entre los empleados de una manera positiva, pudiendo convertir los momentos de descanso en encuentros de networking que propician la creatividad y el entendimiento necesario para la coordinación de proyectos complejos.

Incluso, el hecho de contar con una máquina **Nespresso** en las oficinas, propicia una imagen positiva de cara a los clientes. En la atención a los pequeños detalles, los clientes podrán valorarla consideración y el respeto que se siente por ellos. Estas máquinas de alta tecnología se incorporan y adaptan a cada uno de los espacios de trabajo: salas de reuniones, despachos de dirección y, por supuesto, en las zonas de descanso y para la pausa del café.





OptimizaClick

- **Dirección:** Pol. Ind. Águila del Nora
Parcela 3-5, Nave 2
- **C.P.:** 33010
- **Teléfono:** 902 010 660
- **Web:** optimizaclick.com
- **Email:** atencionalcliente@optimizaclick.com
- **Facebook:** facebook.com/optimizaclick
- **Twitter:** @optimizaclick

OptimizaClick es una agencia de marketing digital que nace para dar respuesta a aquellos negocios que buscan incrementar su rendimiento, visibilidad y beneficios en internet con estrategias de marketing digital diseñadas a medida.

La agencia es **líder en el diseño de estrategias de marketing digital para los negocios:** gestión de campañas de publicidad online, marketing en buscadores y de posicionamiento orgánico orientadas a cubrir las necesidades específicas de cualquier empresa. El equipo de profesionales de la agencia ofrece un servicio de consultoría de marketing digital basado en la calidad, la innovación y siempre orientado a la obtención de resultados. **Se basa en un modelo de negocio 360°, apostando por un servicio integral y una coordinación total de todas las áreas involucradas en la gestión de la estrategia de marketing online de sus clientes**

OptimizaClick está formada por un amplio grupo de profesionales que se dedican al mundo del marketing online en todas sus disciplinas. **Desarrolladores web y diseñadores, especialistas en PPC, técnicos SEO y consultores estratégicos** que buscan optimizar la presencia online de sus clientes, medir sus resultados y establecer la relación de confianza que conduce al éxito de sus negocio y al de nuestra satisfacción como compañía.

En España, **OptimizaClick está integrado en SoLocal Group**, líder en el sector de la comunicación y marketing digital a nivel europeo que cuenta con más de 4.800 empleados en Francia, España, Reino Unido y Austria y pone a disposición de sus más de 700.000 clientes un amplio portafolio de productos y servicios digitales.

Además de **OptimizaClick**, **SoLocal Group está compuesto en España por QDQ media, Trazada, Leadformance y Timendo.** Cinco marcas comerciales que cuentan con una orientación estratégica específica para cubrir las principales necesidades de marketing digital de cualquier empresa. Apostando por las soluciones tecnológicas más innovadoras, las empresas de SoLocal Group ayudan a sus clientes dotándolos de una mayor visibilidad e interacción en la red con su público objetivo y contribuyendo a la conversión de ese tráfico en oportunidades de negocio.



The Oracle logo is displayed in white text on a red rectangular background.

Oracle ofrece un stack de aplicaciones cloud completo y totalmente integrado, servicios de plataforma y sistemas de ingeniería conjunta. Con más de 400.000 clientes –incluidos los 100 de Fortune 100 – y con despliegues a lo largo de una amplia variedad de industrias en más de 145 países, **Oracle** provee un completo stack de tecnología tanto en la nube como en el centro de datos. Las soluciones líderes en la industria de Oracle basadas en cloud u on-premise ofrecen a los clientes una completa flexibilidad en el despliegue y beneficios inigualables que incluyen integración de aplicaciones, alta disponibilidad, escalabilidad, eficiencia energética, potente rendimiento, y bajo coste total de propiedad.

El porfolio de aplicaciones de **Oracle** es el más amplio del mercado, incluyendo soluciones de Customer Experience (CX), gestión del capital humano (HCM), gestión empresarial (ERP) y gestión financiera (EPM). Oracle ofrece una alta capacidad de elección a sus clientes para satisfacer sus necesidades, con un foco especial en la modalidad cloud (Software as a Service o SaaS) y soluciones para otros escenarios incluyendo nube pública, privada e híbrida.

Las soluciones **Oracle** facilitan a las empresas el desarrollo de proyectos innovadores en áreas críticas de negocio. Las aplicaciones en modalidad SaaS permiten desplegar soluciones en tiempo record y con una baja inversión inicial, ajustando los costes a las cargas de trabajo y uso real de las aplicaciones en función de las necesidades de las empresas.

ORACLE

- **Dirección:** C/ José Echegaray, 6. Parque Empresarial Las Rozas
- **C.P:** 28230
- **Web:** oracle.com
- **Facebook:** facebook.com/oracleespana
- **Twitter:** twitter.com/oracle_es
- **LinkedIn:** linkedin.com/in/oracleespana



Oraquo

- **Web:** oraquo.com
- **Email** info@oraquo.com
- **Twitter:** twitter.com/oraquo
- **Facebook:** facebook.com/Oraquo



Oraquo

El mundo digital precisa de soluciones innovadoras que nos ayuden a entender los cambios en los hábitos de los consumidores: ha cambiado la forma de comunicarse, de informarse, de opinar, de compartir experiencias, de consumir y de relacionarse, generando, a su vez influencias y tendencias.

Oraquo crea soluciones de marketing social diseñadas para adaptarse a la perfección al nuevo entorno digital.

Si no escuchas, no mejoras

Las opiniones de usuarios influyen en las decisiones de compra, en la reputación online, en la imagen de marca y es vital saber qué se dice sobre una marca en tiempo real. **Oraquo Analytics** ofrece inteligencia para escuchar, medir y entender la conversación sobre tu marca en Internet.

El cliente en el centro

Oraquo Social CRM agrupa un conjunto de estrategias para extraer y generar valor de las conversaciones en la red con las que captar y fidelizar a tus clientes. Integrando el conocimiento social del cliente con el conocimiento transaccional que posee la empresa para tener una visión 360°.

Genera interacción con tu audiencia

Oraquo Wall transforma un evento en vivo en una conversación online aumentando el engagement y la visibilidad del evento. La proyección de tweets en tiempo real en pantallas fomenta la participación, conectando a la audiencia real y virtual y dando mayor difusión al mensaje





PROFESSIONAL ANSWER es una empresa española especializada en la automatización de los procesos bancarios y de Tesorería para pequeñas, medianas y grandes empresas.

Tras casi 12 años de existencia ha conseguido convencer a empresas de la talla de RTVE, SEPI, Grupo HUSA, PIRELLI y así hasta 300 corporaciones de que sus aplicaciones son la mejor herramienta para controlar su negocio bancario y generar el informe de Cash Flow de forma automática.

Hoy, con una aplicación multi-idioma y conectividad con cualquier protocolo bancario a nivel mundial tiene clientes en 20 países y ha acompañado a grandes empresas españolas en su expansión internacional. Por ello ha abierto delegaciones en México, Colombia, Guatemala y el Salvador y ha firmado acuerdos de distribución en países como Argentina, Chile, Ecuador, República Dominicana y Venezuela.

Así mismo, hemos conseguido la integración con los principales ERPs del mercado para que su implantación en las empresas sea rápida y sencilla.

En **PROFESSIONAL ANSWER** nos distingue la agilidad en el desarrollo de soluciones frente a la rigidez de otras soluciones del mercado. Permanecemos en continuo desarrollo, no solo adaptándonos a las variaciones del mercado, sino a las necesidades de todos y cada uno de nuestros clientes.

Todas las soluciones de **PROFESSIONAL ANSWER** tienen como base la innovación, la integración y la simplicidad, y están encaminadas a optimizar cada una de las decisiones empresariales que ha de tomar un directivo en la empresa actual que busca la excelencia y ventajas competitivas reales para su empresa.

CASH FLOW MANAGER, dispone de una estructura modular que permite una implantación que se adecue 100% a los objetivos de su empresa.

MÓDULOS: Comunicaciones Bancarias, Módulo de Extractos, Módulo de Conciliación, Módulo de Contabilización, Módulo de Tesorería, Módulo de Decisiones y Float Manager.

PROFESSIONAL ANSWER

- **Dirección:** Calle Santa Leonor, 65
Edificio A. Planta 3ª
- **C.P:** 28037 Madrid
- **Teléfono:** 914 250 027
- **Web:** respuestaprofesional.com/



Sage

- **Dirección:** Labastida 10-12
- **C.P.:** 28034 Madrid
- **Teléfono:** 900 87 80 60
- **Email:** info.empresa.es@sage.com
- **Web:** www.sage.es
- **Facebook:** facebook.com/sagespain
- **Twitter:** [@sagespain](https://twitter.com/sagespain)

Sage es proveedor líder mundial en soluciones de gestión empresarial para autónomos, empresas y Asesorías y Despachos Profesionales, con un portfolio de productos que cubre todas las necesidades de gestión de las empresas de forma eficaz, sencilla y eficiente. Con sede en el Reino Unido, donde cotiza desde el año 1999 en el selectivo FTSE 100 de la bolsa de Londres, los 14.000 profesionales que trabajan en la compañía dan servicio a millones de clientes en 24 países. Sage trabaja alrededor del mundo con una próspera comunidad de emprendedores, empresarios, financieros, partners y desarrolladores, creando un ecosistema que busca reinventar la forma de hacer negocios y las relaciones empresariales para generar conocimiento a escala global.

Nuestra misión es aportar la energía, experiencia y la tecnología inteligente que inspire a nuestros clientes y empresas en todo el mundo a llevar a cabo sus sueños empresariales y conseguir el éxito en sus negocios. Y en este proceso la tecnología, la innovación y las personas son los tres pilares sobre los que construir el éxito. Las tres palancas sobre las que apoyar el desarrollo de la empresa digital.

Nuestras soluciones de software y servicios abarcan todo el abanico de empresas y sectores que hay en el mercado, desde las start-ups con productos como Sage One, las pymes con Sage Contaplus Flex, hasta las medianas y grandes empresas con productos como Sage Murano o Sage X3.

Nuestros programas de contabilidad y facturación, y nuestras soluciones de software que integran todas las áreas de la empresa, automatizan las tareas diarias y optimizan los recursos de las empresas, por lo que se posicionan como la base de una buena estrategia para crecer y tener éxito empresarial.

Online, suscripción y licencia perpetua son nuestras modalidades de comercialización de nuestras soluciones de software, asegurando un 100% de disponibilidad y una permanente actualización de todas las novedades legales que salen al mercado.



Sarce Travel: La mejor solución para gestionar viajes y notas de gastos

Sarce Travel es el software más completo del mercado para la gestión del Travel&Expense y actualmente, una de las pocas soluciones que garantiza la digitalización de los tickets homologada por la AEAT (a través de la solución LegalSnapScan de ANF AC). Sencillo, rápido, fiable y accesible en cualquier momento, lugar y dispositivo. **Sarce Travel** integra las actividades de reserva de viajes y notas de gastos en una única plataforma, automatizando todo el proceso para conseguir datos detallados que faciliten la toma de decisiones corporativas. En pocos clics permite registrar los gastos y las actividades relacionadas con el Business Travel en un entorno seguro y fiable.

Sarce divide su propuesta de soluciones en tres opciones para adaptarla a las necesidades específicas de cada organización. En todos los casos, disponen de funcionalidades que facilitan a las empresas optimizar los gastos asociados a los viajes y desplazamientos. A su capacidad para recabar, gestionar, administrar y analizar información procedente de las más diversas fuentes, añaden la posibilidad de presentarla de manera eficaz, clara y concisa por medio de informes y análisis. Se trata de soluciones flexibles, fáciles de implementar y adaptadas a las normativas vigentes. Hasta aquí los puntos en común.

Pero, cada software ha sido diseñado para responder a diferentes niveles de exigencia, por lo que, las tres opciones que propone **Sarce Travel** son:

- **Standard** para gestionar todo el proceso de las notas de gastos. La solución permite la introducción rápida de los gastos de viaje a través del móvil con captura de justificantes y lectura OCR. Entre sus aplicaciones destaca la gestión de rutas y kilometraje, el cálculo del reembolso con tarifas personalizables o la gestión de dietas. La solución permite, además, repartir los pagos realizados entre distintos viajeros, imputar los gastos a cada centro de coste, proyecto o cliente y gestionar justificantes y anticipos, devoluciones o cambios de moneda. El sistema facilita la aplicación automática de cambios a los gastos en moneda extranjera, la aprobación de los gastos de viaje y la consulta en impresión de las notas de gastos.

- **Premium** que amplía las capacidades de la anterior y facilita, además, la carga de gastos de extractos de cuentas bancarias, tarjetas corporativas y facturas de agencias de viajes, gestiona las actividades de desplazamiento, proporciona un servicio de geolocalización de la plantilla desplazada y las rutas recorridas y ofrece información sobre rutas periódicas y corporativas. Con esta solución, los viajeros podrán solicitar el viaje y la autorización correspondiente, hacer la petición, reserva y compra de servicios en ruta (vehículo, móvil, portátil, ...) y alojamiento, solicitar y gestionar anticipos y organizar el calendario y la agenda del viaje.

- **Enterprise** que pasa por ser la más completa, flexible y abierta. Es como un traje diseñado y presupuestado a medida para gestionar todos y cada uno de los procesos de los procesos de negocio relacionados con el Business Travel. A lo que incluyen las otras dos aplicaciones, Enterprise, suma la posibilidad de hacer reportes de control de la plantilla desplazada, gestionar los pasaportes, visados y otros documentos y viaje, organizar con más agilidad los viajes en grupo y las comunicaciones con organismos públicos en desplazamientos a áreas geográficas de alto riesgo político, sanitario o geo-ambiental. A nivel interno, la solución proporciona una comunicación fluida con el área de RRHH para la verificación y gestión de los seguros y conexión directa con herramientas y sistemas de agencias de viaje y Self Booking Tool. También permite planificar las actividades de desplazamiento.

En definitiva, con **Sarce Travel** las organizaciones pueden ofrecer servicios de mayor calidad y optimizar el modo de procesar las transacciones, garantizar el cumplimiento de la Política de Viajes y mejorar la seguridad. Pero, además, trabajan con mayor claridad y eficiencia, gestionan con más facilidad las relaciones con sus proveedores preferentes, optimizan los contratos, pueden establecer protocolos de seguimiento y validación y medir el rendimiento. Y todo ello, adaptándose a necesidades específicas de cada organización y ahorrando costes.

www.sarctravel.com/es

Sarce Travel

• **Contacto:** Joaquín Lasheras
 • **Email:** lasherasgiron@sarce.eu
 • **Teléfonos:** + 34 910217105
 + 34 650 407 718

• **Contacto:** José Manuel Villaseñor
 • **Email:** villasenor@sarce.eu
 • **Teléfono:** +34 669 764 515

• **Web:** www.sarce.it/es



Solunion

• **Dirección:** Avda. General Perón, 40

• **Teléfono:** 91 581 34 00

• **Email:** cac@solunionseguros.com

• **Web:** solunionseguros.es

• **Twitter:** @SolunionSeguros

Constituida en 2013, **Solunion** nace de la unión de Euler Hermes, líder mundial en seguro de crédito, y MAPFRE, primera compañía aseguradora en España y uno de los líderes en Latinoamérica. Solunion ofrece soluciones y servicios de seguro de crédito adaptados a las necesidades de las compañías para hacer crecer su negocio con éxito en todo el mundo

Soluciones de seguros de crédito

Póliza Global:

El seguro de crédito que cubre el riesgo comercial y político de las ventas realizadas en el mercado nacional e internacional. Se adapta a todo tipo de empresas, independientemente de su dimensión.

Póliza Uno:

Cubre un riesgo puntual con un único cliente o contrato específico de suministro. Se trata de una póliza temporal con una duración máxima de 12 meses.

Póliza Exceso de Pérdidas:

Indicada para empresas que quieren protegerse contra desviaciones excepcionales de su volumen de impagados en todo tipo de mercados.

Póliza Simplifica:

Diseñada para aportar tranquilidad en cuestión de minutos a pequeñas compañías que tienen que hacer frente a la morosidad de sus clientes. Máxima sencillez administrativa.

Póliza CAP/CAP+

Extra de seguridad para operaciones puntuales que necesitan ampliar el límite o que no han sido aprobadas en su póliza primaria firmada con Solunion.

Póliza Power CAP

Cobertura adicional a la póliza primaria firmada con Solunion para negocios que requieren límites de crédito muy altos, tanto en el mercado nacional como en el de exportación.

Soluciones de servicios

Solución de Recobro

Solunion, número uno en gestión de impagados en el mercado nacional e internacional, con presencia en 49 países y capacidad de recobro en 131, le ofrece toda su experiencia, infraestructura y sinergias para el recobro de sus deudas comerciales.

Solunion Opinion

Un servicio que le permitirá obtener mejor clasificación de crédito sobre una compañía no incluida en su lista de riesgos nominados mediante un proceso sencillo, ágil y eficaz.

Más información:

Tel.: 91 581 34 00

E-mail: cac@solunionseguros.com



Thomas es una empresa de implantación internacional, líder en el desarrollo de tecnología de evaluación de personas y puestos de trabajo. Las herramientas de **Thomas** ayudan a las organizaciones a evaluar, seleccionar, retener, desarrollar y formar a las personas.

Los sistemas APP, APT, TST, GIA, TEIQ, **Thomas 360** y e-Recruit de **Thomas** ayudan a la organización a realizar evaluaciones de comportamientos, aptitudes, personalidad y competencias, que permiten su ulterior comparación con la evaluación de los puestos de trabajo. Además, toda esta información se obtiene fácilmente vía Internet, ya que las personas pueden cumplimentar "online" dichas pruebas.



En tan sólo 8 minutos el APP proporciona una visión precisa de cómo se comportan las personas en el trabajo, respondiendo a preguntas tales como: ¿cuáles son sus puntos fuertes y limitaciones? ¿cómo se comunican? ¿son emprendedores? ¿qué les motiva?



El Perfil del puesto le permite identificar los requerimientos comportamentales del puesto de trabajo, lo que le ayudará a seleccionar a las personas adecuadas para dicho puesto, localizar las necesidades de desarrollo, reestructurar los roles y reorientar el talento.



GIA y TST miden la capacidad mental de la persona y le proporciona una predicción de su potencial para desempeñar un nuevo rol o responder a la formación, dando respuesta a preguntas tales como: ¿puede pensar de manera consistente? ¿tiene un gran potencial? ¿soluciona problemas?



360 proporciona un marco objetivo para identificar brechas en el desempeño, desarrollar el autoconocimiento, la seguridad y la motivación y comprender cómo mejorar la eficacia personal.



La inteligencia emocional le dará a su gente la ventaja que necesitan para desempeñarse en el complejo entorno laboral actual. TEIQ le dice cómo comprenden las personas sus emociones, reaccionan a la presión y gestionan las relaciones.



eRecruit es un sistema de reclutamiento online, con evaluaciones integradas, que le permitirá identificar rápidamente a los candidatos adecuados.

Thomas

- **Dirección:** Marqués de Hoyos 12, 3º, izda.
- **C.P.:** 28027 Madrid.
- **Contacto:** Cristina Pérez
- **Teléfono** 91 320 35 00
- **Fax:** 91 320 76 57
- **Email:** cristina.perez@thomasint.es
- **Web:** thomasinternational.net
- **Facebook:** Thomas International Spain
- **Twitter:** @ThomasInt_Spain



Agrupación Cloud Network

- **Dirección:** Ulises, 108, 1ªA
- **C.P.:** 28043 Madrid
- **Teléfono:** 91 763 87 11
- **Fax:** 91 764 46 12
- **Email:** puerto.dp@agrupacioncloud.com
- **Web:** agrupacioncloud.com
- **Twitter:** @acloudnet

¿Quiénes somos?

Agrupación española que une a las empresas que apuestan de forma clara por el Cloud Computing como el modelo de negocio a seguir en sus empresas bien como proveedores o como usuarios tecnológicos.

¿Cuál es nuestra Misión?

Ser el principal altavoz empresarial para la democratización de las tecnologías de la información. Proporcionamos a nuestros socios y miembros entornos de gran valor, diferenciadores e innovadores para impulsar su desarrollo empresarial.

¿Por qué Cloud Network?

Porque la tecnología es una variable que permite a las empresas ser más competitivas pero necesitan de dinamizadores que transmitan el conocimiento necesario para facilitar y ayudar a adoptar la tecnología más adecuada para la empresa.

Porque transmitimos conocimiento y apoyamos a las empresas en su evolución tecnológica como mecanismo de progreso en sus funciones empresariales.

¿Únete a Cloud Network?

Cómo ser Miembro

Los miembros de Cloud Network constituyen un exclusivo número de compañías, que apuestan por Cloud Computing como modelo de negocio capaces de ofrecer soluciones de valor a las necesidades empresariales de cualquier compañía. Si buscas un entorno para presentar tu oferta comercial y estar en permanente contacto con el mercado, tu sitio es Cloud Network. Llámamos e infórmate de las innumerables ventajas de ser miembro de Cloud Network

www.agrupacioncloud.com/miembros

Cómo ser Socio

Si quieres estar al día de las novedades del mundo del Cloud Computing, recibir asesoramiento sobre productos Cloud, asistir a eventos exclusivos y acceder a un sinfín de oportunidades, hazte socio de forma gratuita. Te sorprenderá todo lo que descubrirás.

www.agrupacioncloud.com/socios

Únete a Cloud Network ¡Súbete a la nube!





ditrendia

- **Dirección:** c/ Basílica 19 – Planta 3ª
- **C.P:** 28020 Madrid
- **Teléfono** 91 598 39 00
- **Web:** ditrendia.es
- **Blog:** ditrendia.es/news
- **Twitter:** @ditrendia
- **LinkedIn:** linkedin.com/company/ditrendia
- **Email:** hola@ditrendia.es

ditrendia es la consultora de estrategia digital surgida como spin-off de la actividad relacionada con estos servicios de **ta-tum**, consultora de referencia en la gestión comercial y personas.

Con una visión de marketing, siempre puesta en las tendencias que podrán influir en su entorno, **ditrendia** ayuda a las empresas a alcanzar sus objetivos de estrategia y transformación digital..

Cuenta con el aval de más de 20 años de experiencia, 360 proyectos desarrollados y 120 clientes satisfechos, lo que convierte a **ditrendia** en el partner perfecto para el desarrollo de proyectos, siempre desde un enfoque estratégico de internet

Servicios

ditrendia desarrolla sus servicios a través de proyectos globales que van desde el análisis y la definición estratégica hasta el desarrollo operativo y el seguimiento y control, desde tres áreas de actuación:

- **Digital:** conocer qué hacer, desde el punto de vista de negocio, en el entorno digital, con un enfoque omnicanal.
- **Marketing:** captar, fidelizar, cualificar y conocer a los clientes, y mejorar su experiencia de compra a través del uso adecuado que Internet y el entorno mobile nos aportan.
- **Trends:** estar al tanto de las tendencias, tanto por los cambios en los consumidores, como en los entornos competitivos.

Iniciativas de apoyo al marketing



Entre las iniciativas que **ditrendia** lidera, destaca el **Observatorio de la Blogosfera de Marketing**, que realiza el seguimiento diario desde hace 4 años de cerca

de 400 blogs de marketing. Cada mes se analizan entre 4-5mil posts entre los que se seleccionan los 10 mejores, que son publicados en la revista MK Marketing + Ventas, y en la web de la Asociación de Marketing de España. Puedes acceder desde www.blogosferamkt.es o solicitar que sigamos tu blog desde miblog@blogosferamkt.es.

ditrendia genera además cada mes **Top Blogs Marketing**, un ranking de los 40 mejores blogs de marketing del momento en función de su popularidad, calidad, comunidad y vitalidad, que se publica en PR Noticias y se comenta en Onda CRO.



Por otro lado, dentro de la **Asociación de Marketing de España**, **ditrendia** lidera la Comisión Técnica de Marketing para el sector financiero y asegurador y organiza anualmente el **Foro Profesional de Marketing y Ventas para Entidades Financieras y Aseguradoras**.

Para terminar... un regalo para ti

Si has leído toda esta parrafada y te ha parecido interesante (que esperamos que sí, tenemos un regalo para ti: el **Informe mobile en España y en el Mundo**. Un informe con más de 60 páginas llenas de información y gráficos para estar al tanto lo que la revolución mobile supone.



Puedes descargarlo gratis desde aquí: <http://bit.ly/Ditrendia2016>



DRV Sistemas

- **Dirección:** C/ Carpinteros 12, Planta 1.
Villaviciosa de Odón, Madrid
- **Contacto:** Daniel Ríos
- **Teléfono:** 901 010 330
- **Email:** info@drvsistemas.com
- **Web:** drvsistemas.com
- **Twitter:** [@DRVSistemas](https://twitter.com/DRVSistemas)
- **LinkedIn:** [linkedin.com/company/drv-sistemas](https://www.linkedin.com/company/drv-sistemas)

DRV Sistemas es una empresa B2B cuyo objetivo se centra en la generación de leads a través de acciones de marketing. Por ello contamos con dos líneas de negocio que aportan diferentes planes de acción dependiendo de los objetivos de cada cliente.

Las acciones de marketing B2B en entornos Online tratan de atraer tráfico cualificado y generar un lead a través de formularios, la descarga de una App o software, así como el registro en Web. En estos casos, el estudio, la analítica y conocimiento del entorno Web sobre el que desarrollar la campaña para mejorar el UX resultan fundamentales para el logro de los objetivos.

Las campañas de **telemarketing B2B** centran su objetivo en allanar el camino para completar con éxito el proceso de venta por parte del equipo comercial. Definir y explotar estrategias de generación de demanda, enfocando las acciones hacia las partes implicadas en la toma de decisiones, prospectando y cualificando, con un alto nivel de calidad, los datos del cliente objetivo y localizando puntos de sinergia entre las necesidades del mismo y las soluciones presentadas. Generación de leads con cierre de visita comercial o la convocatoria a eventos son algunas de las campañas más demandadas.

En ambas modalidades, **DRV Sistemas** aporta una amplia experiencia con proyectos y clientes de diferentes sectores, entre los que cabe destacar el sector energético, el tecnológico, banca y finanzas, formación, turismo y automoción, entre otros. A través de la Web corporativa podemos encontrar a algunas de estas empresas, así como conocer los casos de éxito de mayor repercusión en los que se ha participado.

La apuesta y el objetivo de **DRV Sistemas** ha sido siempre la de crear una empresa formada por un equipo Senior, y de gran valor humano, que además cuenta con las últimas herramientas y recursos tecnológicos disponibles para llevar a cabo la consecución de sus objetivos. Todo esto unido, es lo que ha dado lugar al lema corporativo:

La profesionalidad no sólo reside en el conocimiento

Harvard Deusto

Harvard Deusto

• **Dirección:** Avda. Diagonal 662-664

• **C.P.:** 08034 Barcelona

• **Teléfono:** 901 11 45 58

• **Web:** www.harvard-Deusto.com

• **Email:** info@harvard-Deusto.com

Las publicaciones Harvard-Deusto , con más de 30 años de historia, son las revistas de referencia indiscutible tanto en entornos académicos como profesionales con los artículos de los más reconocidos **autores nacionales e internacionales en el campo de la gestión empresarial.**

Cada mes los directivos españoles acuden a Harvard Deusto para mantenerse actualizados sobre el management y encontrar reflexiones, propuestas, análisis y ejemplos de buenas prácticas que les permitan ser más competitivos en su día a día profesional, tanto a nivel organizativo como en eficacia personal. Con las 3 cabeceras Harvard Deusto se cubren varios ángulos estratégicos de la empresa.

Harvard Deusto publica en español los artículos de los más reconocidos **autores nacionales e internacionales en el campo de la gestión empresarial** y de las más prestigiosas **Escuelas de Negocio a nivel mundial**, además de los **casos prácticos** más interesantes del momento.

Con una única suscripción, accede a los contenidos de las 3 revistas Harvard Deusto. Tu herramienta empresarial para la decidir y dirigir.

Harvard Deusto
Business Review

Revista de referencia en management para los profesionales que buscan estar al día y enriquecerse con las experiencias de las multinacionales más importantes del mundo. Incluye experiencias y casos prácticos de las multinacionales más importantes

Harvard Deusto
Marketing y Ventas

Es la Harvard Deusto orientada a temáticas sobre Marketing y Ventas: presenta las últimas tendencias, casos prácticos y dossieres monográficos vinculados con estrategias comerciales, pensada por profesionales para profesionales.

Harvard Deusto
Business & Technology

La cabecera más práctica de Harvard Deusto: aporta información práctica y útil sobre las principales áreas del management, con especial atención al impacto de las TIC en la gestión empresarial.



Mind Value

· **Dirección:** Maldonado, 60 – 3º C

· **C.P:** 28006 Madrid. España

· **Web:** mindvalue.com
toptenms.com
javierfernandezaguado.com

· **Email:** info@mindvalue.com

· **Twitter:** @josemindvalue
@jferagu

MindValue S.L. es una Compañía especializada en asesoramiento para la Alta Dirección. Sus Socios han creado seis modelos de **Gestión Empresarial: Gestión de lo Imperfecto, Patologías organizativas, Dirección por Hábitos, Will Management (Gestión de la Voluntad Organizativa), Liderar en la Incertidumbre y Feelings Management (Gestión de los Sentimientos Organizativos).**

José Aguilar y Javier Fernández Aguado, sus socios Directores, son speakers internacionalmente solicitados y coaches de Alta Dirección.

El innovador asesoramiento de **MindValue** se centra en la transformación de los hábitos directivos, mediante sesiones de reflexión y propuesta de nuevas ideas de gestión.

Cuatro productos estrella de MindValue son:

- **Coaching** para miembros de Comités de dirección o quienes deseen incorporarse a ellos.

- **Conferencias** de alto impacto, con contenido directivo o comportamental, en Convenciones.

- Una **jornada de diagnóstico** organizativo en la que se aplica su modelo Gestión de lo Imperfecto, primero con el Comité de Dirección y posteriormente con los Directivos de Alto Potencial.

- **Un programa de Perfeccionamiento para la Alta Dirección**, consistente en seis jornadas de reflexión para equipos de Alta Dirección y/o Directivos de Alto Potencial.

Más de 500 organizaciones públicas y privadas de 40 países diferentes han contado con los servicios de **MindValue**.

El 25 de febrero de 2010 tuvo lugar en Madrid el I Symposium Internacional sobre el pensamiento de **Javier Fernández Aguado**. Asistieron más de 600 profesionales procedentes de 12 países de Europa y América.



tatum

- **Dirección:** C/Basílica 19 – 3º Planta
- **C.P.:** 28020 Madrid
- **Teléfono:** 902 01 31 91
- **Email:** marketing@tatum.es
- **Web:** tatum.es

Expertos en transformación de personas y redes comerciales

En **tatum** colaboramos con nuestros clientes mediante soluciones integrales que ayuden a:

- Mejorar la Estrategia y Efectividad Comercial de las organizaciones.
- Tener Equipos de Profesionales motivados, entrenados y comprometidos con el proyecto empresarial.

En la Transformación de las Personas ayudamos a:

- Medir y desarrollar el compromiso en los equipos para maximizar la productividad de cada profesional.
- Alinear a las personas con los objetivos y la estrategia de la organización.
- Diseñar e implantar procesos de gestión del cambio
- Diseñar e implantar estilos de dirección de personas
- Transformar el Departamento de RRHH y sus procesos desde la óptica del marketing.
- Desarrollar habilidades y cambiar actitudes y comportamientos en los profesionales.

En la Transformación Comercial ayudamos a:

- Construir modelos, sistemáticas comerciales y herramientas al servicio de las Redes y la Dirección de Ventas.
- Conocer y evidenciar las diferentes palancas con las que se puede actuar para conseguir los resultados deseados.
- Incorporar métricas para optimizar estructuras, modelos y personas.
- Implantar sistemáticas comerciales de éxito trabajando con las personas que integran las redes comerciales modificando sus comportamientos y mejorando sus habilidades.

TopTenMS Management Spain

Top Ten Management Spain

- **Dirección:** Palacio de Miraflores
Carrera de San Jerónimo 15, 2º
- **C.P.:** 28014 Madrid
- **Contacto:** Borja de Wenez
- **Teléfono:** 911 847 819
- **Web:** www.toptenms.com
- **Email:** info@toptenms.com
- **Twitter:** @toptenBE

TopTen Management Spain (www.toptenms.com) es una plataforma que integra y promociona a expertos y pensadores españoles de Management. Sus aportaciones intelectuales y su experiencia profesional les permite prestar servicios de formación, consultoría y coaching en las compañías e instituciones más importantes de España y América Latina. Son invitados de forma habitual a participar como conferenciantes en foros internacionales de sus respectivas especialidades.

Los miembros de **TopTen** suman más de 300 obras publicadas en editoriales especializadas, como Ariel, Thompson Reuters, LID Editorial, Empresa Activa o Rasche. Asimismo, imparten formación en escuelas de negocio como IESE, IE, ESADE, y colaboran con medios de comunicación de ámbito nacional, como Expansión, El País, A3 Media o TVE.

¿Necesitas un experto? TopTen ofrece una nutrida selección de especialistas en ámbitos como Branding, Comportamiento Organizativo, Comunicación, Dirección de Personas, Emprendimiento, Estrategia, Innovación, Internacionalización y Marketing.



Tesoreria.com

- **Contacto:** Juan Luis Blat Milara
- **Teléfono:** 659289068
- **Web:** tesoreria.com
- **Email:** tesoreria@tesoreria.com
- **Twitter:** @TesoreriaCom
- **Facebook:** tesoreria.com

Es el foro de encuentro de tesoreros y financieros de la empresa privada y de la administración pública cuyo objetivo es promover y divulgar los principios y buenas prácticas en materia de gestión de la tesorería.

Los temas incluidos abarcan todos los procesos identificados en un Sistema de Tesorería: desde la Comunicación Bancaria hasta la Planificación de la Tesorería pasando por la Posición diaria, Conciliación, Contabilización y la Gestión de Riesgos Financieros.

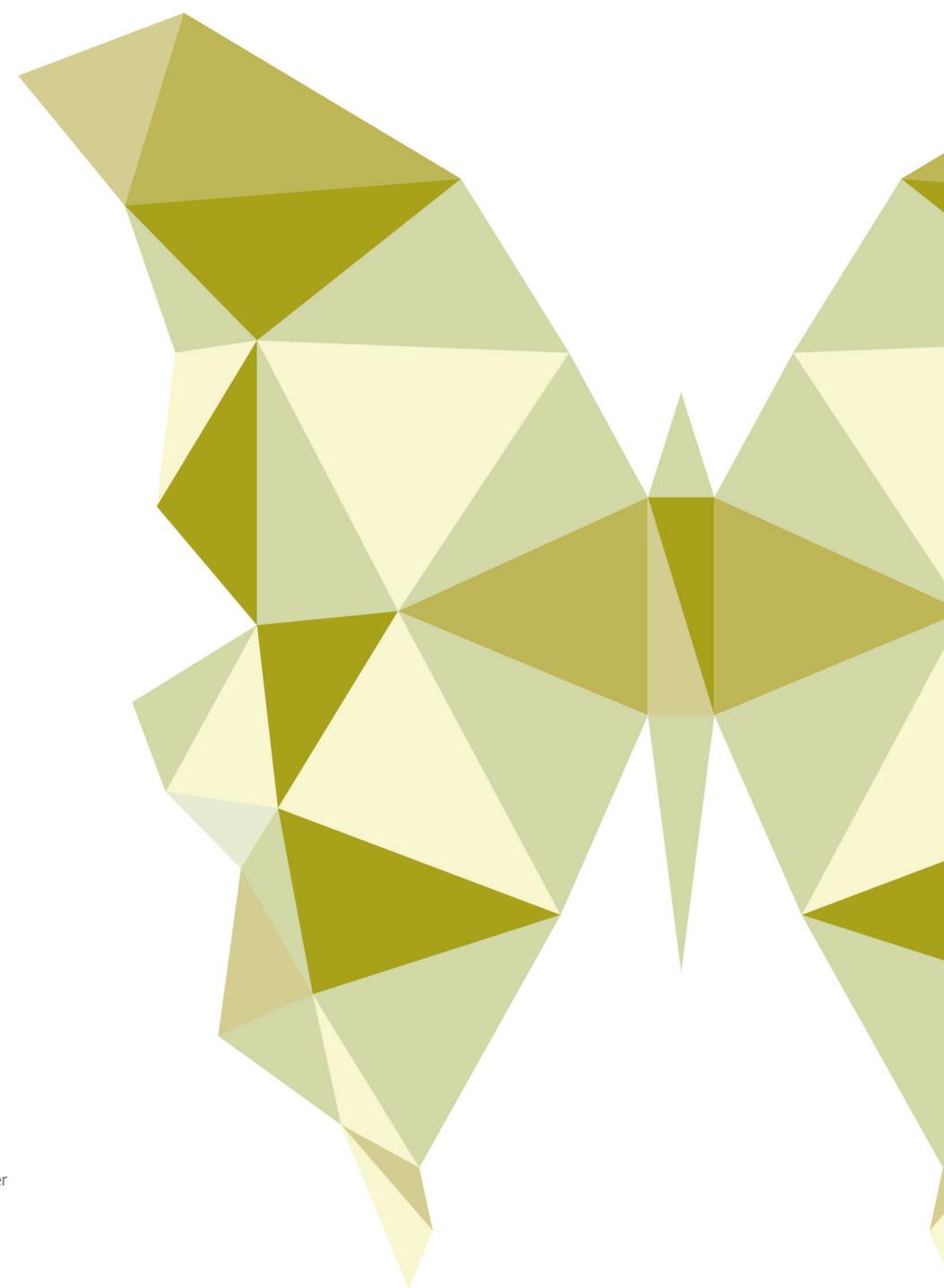
A través de actividades como la publicación de artículos, participación en cursos y seminarios, colaboraciones con otras entidades y otro tipo de acciones, aportamos información y soluciones para los gestores de tesorería en el desempeño y puesta en valor de sus funciones.



The screenshot displays the Tesoreria.com website interface. At the top, the navigation menu includes: [Página principal](#), [Posición Tesorería](#), [Posición Contable](#), [Posición Bancaria y Comunicaciones](#), [Tesorería en AA.PP.](#), [T-ACCESSible](#), [Eventos y Cursos](#), and [facebook](#). The main content area features several articles and a video player. One article, dated 'Jueves, 12 de marzo de 2015', is titled '¿Conoces T-ACCESSible?' and includes a video player for 'Sistema Gestión Tesorería T-ACCESSible'. Another article, dated 'miércoles, 26 de febrero de 2015', is titled 'tesorería, todas las actividades suman...' and includes an image of a person with a yellow arrow. A third article, dated 'miércoles, 9 de febrero de 2015', is titled '¿Oleada de comisiones bancarias?' and includes an image of a person. On the right side, there are social media sharing options for LinkedIn and Facebook. The LinkedIn group 'COMUNIDAD DE TESOREROS Y FINANCIEROS' is visible, along with a Facebook post from 'tesoreria.com' dated '9 de febrero'. A 'Descargar T-ACCESSible' button is also present at the bottom of the article section.

Aceleramos

la transformación digital
acercando la tecnología
a las empresas



Miembros:



Colaboradores:

