

## Josep Alet i Vilaginés

<https://scholar.google.com/citations?user=p788RxQAAAAJ&hl=es>

IRD number: 0000-0002-0854-3750

### Formación

- Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, Cum Laude con la tesis “Marketing Relacional. Un nuevo enfoque de la gestión comercial”, 1994.
- Máster en Economía y Dirección de Empresas (MBA) por el IESE, 1986.
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la U. de Barcelona en 1984.
- Acreditación por ANECA en 2023 para las figuras de Profesor Contratado Doctor Universidad Pública y de Profesor de Universidad Privada.

### Experiencia Docente

- **Director Adjunto del Programa Global MBA EAE Business School 2022- actualidad**
- **Profesor Colaborador EAE Comercial:** 2019- actualidad.
  - Programas Executive Education en marketing y ventas, Sales and marketing strategies,
- **Profesor Colaborador EADA Marketing** 2019- actualidad. Programas Executive Education and EMBA.
- **Socio cofundador y Profesor Titular** del Instituto de Comercio Electrónico y de Marketing Directo **ICEMD de ESIC**, desde 1995 a diciembre de 2017.
  - Profesor Titular de Marketing Directo, Marketing Relacional, Marketing Interactivo, Comercio Electrónico.
  - Diseño de los primeros cursos online en España de Marketing Directo e interactivo y de Comercio electrónico en 2001.
- **Colaborador científico del Marketing Team de ESADE** 2005-2016
  - Participación en sesión de prácticas de fidelización de clientes y promociones efectivas con clientes en programas de MBA y en programas enfocados de Retail
- **Profesor Asociado EUNCET** 2000- 2002.
  - Profesor de las asignaturas de Comercio Electrónico y Marketing Relacional en MBA
- **Profesor Asociado EADA 1991-96.**
  - Desarrollo del primer curso formal de Marketing Directo en España. 1991-1996
  - 1991 Profesor de Control de Gestión dentro de Programa de Dirección Financiera
- **Profesor Asociado de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**, Universidad de Barcelona 1987 - 1991. Contabilidad, Contabilidad de Sociedades, Contabilidad de Costes y Control de Gestión.

### **Autor de ocho libros:**

- **Marketing Directo Integrado. Cómo crear y fidelizar clientes creciendo con rentabilidad**, que se ha convertido en el principal manual del marketing directo en España (1991, 2<sup>a</sup> ed. 1994, 3<sup>a</sup> ed. 2001)
- **Marketing Relacional. Cómo obtener clientes leales y rentables** el primer libro sobre marketing relacional en España (1994, 3<sup>a</sup> ed. 2004)
- **Marketing Eficaz.com. Cómo integrar eficazmente Internet en la estrategia de su empresa.** 2001.
- **Cómo obtener clientes leales y rentables. Marketing Relacional.** 2004, puesta al día de la obra anterior de 1994, 3<sup>a</sup> ed. 2007
- **Marketing Directo e Interactivo. Campañas efectivas con sus clientes**, 2008, 2<sup>a</sup> ed. 2011
- **Visión Cliente. Crecer y ganar más CON los clientes**, 2015
- **Marketing Cuántico**, Real Academia Europea de Doctores, 2019
- **Poder cuántico para ganar más en los negocios**, Profit Editorial, 2020

### **Participación en capítulos de libros de varios autores:**

- **El futuro del negocio: análisis y prospectiva** Editores: Ordeix, Enric y Samer Ajour. Capítulo "Los ecosistemas como sistema para el desarrollo efectivo de la sostenibilidad", 2025
- **Mejor Marketing**, publicado por la Asociación de Marketing Directo e Interactivo de Argentina AMDIA, 2016.
- **Estrategias y técnicas de comunicación**, Coordinadora Inma Rodríguez Adura, Editorial UOC, 2007.
- **XXV años de Contabilidad Universitaria en España**, coordinador Dr. Ignacio Casanovas Parella, "Perspectivas de la Contabilidad Directiva y del Controller en España", 1988

### **Papers Peer reviewed**

- "Predicting customer behavior with Activation Loyalty per Period. From RFM to RFMAP", *ESIC Market*, October 5, 2020.
- "Share of Purchases in B2B: relative customer satisfaction indicators and customer characteristics as main influencers." *Journal of Business and Industrial Marketing* July 2022.
- "Key pillars in a business ecosystem success ", *Journal of Business Strategy*, Jul-2022.
- "Effective integration of artificial intelligence: key axes for business strategy", *Journal of Business Strategy*, march 2023.

### **Artículos en revistas profesionales**

- Ha publicado en *Harvard Deusto Business Review*, *Harvard Deusto Marketing & Ventas*, *MK Marketing + Ventas*, *Estrategias*, *Expansión*, *Markerama*, *Management & Empresa*, *PM Farma*, *Anuncios*, *Vincles*, *Alta Dirección. Investigación y Marketing* de AEDEMO, Código 84 AECOC.
- Director de la revista *MK Marketing + Ventas* 2003 –5
- Cofundador de la revista *Management & Empresa*, miembro del consejo editorial y colaborador articulista 1991-1993

### **Experiencia profesional**

- Senior Advisor Nexe the way of change, enero 2022- actualidad
- Socio de Alet & CO octubre 2018 - actualidad
- Presidente de Marketingcom, agencia consultora en marketing y ventas, con modelo Visión Cliente®, 1999 - 2018.
- Partner de Consulting de Infonomia 2006-2014
- Vicepresidente de Lorente Marketing Relacional, noviembre 1991- diciembre de 1998.
- Director General Comercial del Grupo Damart, Julio del 1990 - Noviembre de 1991.
- Director General de Beyela, S.A., grupo Damart, 1987-90,
- Adjunto al Controller del Grupo Boehringer Ingelheim 1986-1987

### **Miembro externo de Consejo de Dirección o Comité de Dirección**

Grupo Proclinic 2010-18

Director de Proxfarma, plataforma de comercio electrónico a farmacias de Bayer, Boehringer Ingelheim y Novartis, 2002-2012

Director de Marketing Externo de Rumbo 2006-2007

SGAIM coordinador del Consejo de Dirección 2004 y 2005

Wolters Kluwer, 1999-2002

### **Cargos institucionales**

- Presidente de la Asociación de Agencias de Marketing Directo e Interactivo 1998-2001
- Miembro de la Junta Directiva de la Federación de Comercio Electrónico y Marketing Directo (Fecemd) 1993 - 2001 y de la Asociación de Agencias de Marketing Directo e Interactivo 1992-2001

### **Dirección de Proyectos de consultoría**

Adagreed, Almirall, Altadis, Banco Sabadell, Banesto, Bayer, BBVA, Boehringer Ingelheim, Ceva, Chiesi, Cinesa, Cortefiel, Deutsche Bank, Direct Seguros, Educaweb, Endesa, ESADE, Fagor, Farmaóptics, Fedefarma, FPC. Generalitat de Catalunya, Grans Magatzems Pyrénées IBM, IESE, IKEA, Imaginarium, Grup Edicions 62, la Caixa, Mediapro, Nissan, Pepsico, Renault, Repsol, Rumbo, SGAIM, SGS ITV, Venta Catálogo, Vodafone Empresas, Wolters Kluwer.

### **Dirección de Programas de Marketing relevantes:**

Almirall, Barceló, Bayer, BBVA, BMW, Bruixa d' Or, ColaCao, Cruïlla, Dodot, Endesa, Fecyt, Grupo SEB, Kellogg's, La Sirena, La Vanguardia, Mahou San Miguel, Makro, Marcilla, Mastercard, MBNA, Michelin, Proclinic, Purina, Royal Canin, SM,

### **Conferencias**

Conferenciante en temas de marketing, comercialización, retail y estrategia empresarial. Como más relevantes:

- Escuelas de Negocio: IESE, ESADE, ESIC, EADA, EAE, EUNCET, FUNDESEM, San Telmo.
- Jornadas: Jornada de Marketing con Josep Alet en Buenos Aires, AECOC, Congreso Nacional de Marketing y Ventas, Jornadas de Distribución Comunidad de Madrid, Jornadas sobre Distribución y Marketing del Institute for International Research (IIR), Jornadas Internacionales de Distribución Comercial Univ. de Alicante, Forum Empresarial Penedés, Jornadas de Marketing Univ. ESTE Smart Up San Sebastián. Conferenciante principal de cierre del Congreso FECEMD, E-Business global conference Bilbao, Semana Mundial de Agentes y corredores de seguros, Relationship Marketing 2015 Paris.
- Simposios AEDEMO y AEA, Congreso de la Asociación de Agencias de Viaje, Marrakech, Club de Marketing de Barcelona y Club de Dirigentes de Marketing de Madrid, Congreso de AVEPA, Foro de Innovación Andimac.
- Universidades: U. de Deusto, U. Mondragón, Cardenal Herrera CEU Valencia, U. del País Vasco, U. Oberta de Catalunya (UOC), U. Autònoma de Barcelona (UAB), U. Pompeu Fabra (UPF), U. Barcelona, Fundació UPC, Univ. Málaga, U. Alicante, U. Rovira Virgili, U. Las Palmas.

### Programas de formación y conferencias in-company:

Almirall, Bayer, Bon Preu, Ceva, Direct Seguros, Fagor, Farmactiva, Farmaóptics, Grupo SEB, IBM, ING Direct, La Caixa, Lancaster, Nexe, Proclinic, Punto Blanco, Purina, Renault, Royal Canin, Travel Club (Air Miles).