

WORKSHOP:

**¿Se puede vender un parque eólico  
por internet?:**

**“Casos reales de empresas industriales B2B que  
han integrado internet en su estrategia  
comercial”**

PONENTES:

Maitane Hernández Iturbe / Urko de la Torre Alberdi



## Maitane Hernández Iturbe (1985)

**10 años de experiencia en la gestión y asesoramiento de proyectos digitales** avalan su trayectoria, tanto con empresas establecidas como start-ups, liderando una amplia variedad de aspectos relacionados con el **crecimiento empresarial** y con un foco específico en los sectores de servicios industriales y tecnológicos, ICT, salud, energía y manufactura avanzada.

En 2013 se convierte en socia fundadora de [Weroi Digital SL](#), empresa dedicada al asesoramiento para el desarrollo de negocios digitales, responsabilidad que mantiene actualmente.

Destacan también en su curriculum su etapa al frente de *fast track channels* en [Hasten Venturs AIE](#), en proyectos de internacionalización e inversión, así como de responsable de marketing digital para el mercado europeo en [Intertek](#), especializada en certificación, análisis y ensayos en diferentes sectores.

## Urko de la Torre Alberdi (1994)

Desde 2015 es el **responsable del equipo de gestión de proyectos** en *Weroi Digital S.L.* Su misión es la de gestionar y coordinar proyectos digitales orientados a la generación de oportunidades de negocio a través de ecosistemas digitales.

Actualmente dirige los siguientes proyectos: Ingeteam, Indar, Técnicas Hidráulicas, Ulma AS o Baikor, entre otros.

Sus primeros pasos fueron en el departamento de Comunicación Externa de la UPV/EHU colaborando en la implantación de protocolos internos de comunicación digitales así como en actividades de comunicación online.

# PROGRAMA:

## MIÉRCOLES 3 DE OCTUBRE:

- ⇒ ¿Hay mercado en internet para mi empresa B2B? Dónde y cómo analizarlo.
- ⇒ ¿Cómo es la figura del responsable de marketing y/o comercial respecto a ese mercado digital? Función catalizadora e integradora.

## MIÉRCOLES 10 DE OCTUBRE:

- ⇒ Creación de un cuadro de mando para medir el retorno de las acciones comerciales digitales realizadas e integrarlas dentro del cuadro de mando de rendimiento de las acciones comerciales tradicionales realizadas.
- ⇒ Casos de éxito.

**CUÁNDO:** Miércoles 3 y 10 de octubre, dos sesiones.

**HORARIO:** De 18:00 a 21:00 horas (cada sesión, seis horas en total).

**DÓNDE:** Facultad de Economía y Empresa de Bilbao (Sarriko). Se informará aula.

**INSCRIPCIONES:** Por mail a [info@asociacionmarketing.com](mailto:info@asociacionmarketing.com)

(indicando: nombre y apellidos y colectivo del que procede)

**IMPORTE:** **60 €** (socios, pre-asociados, asociados MBA)

**95 €** (no asociados)

(plazas limitadas, riguroso orden de inscripción)