



Lluís Martínez-Ribes

“Cada mañana, cuando pongo en marcha mi ordenador, me ilusiona sentir que mi trabajo pueda servir para mejorar la calidad de vida de las personas en ciertos momentos, por ejemplo, al comprar”.

Es así como vivo mi profesión, tanto en mi actividad académica (part time), como en mi faceta de *catalizador* de equipos para transformar algo en los negocios.

Lo hago usando *brain-pleasing marketing*, que incluye neurociencia, digitalización, semiótica, psicología y sociología.

Ello me permite co-idear marcas, soluciones y experiencias de cliente que plazcan al cerebro.

Licenciado en ciencias empresariales y MBA en ESADE, completé mis estudios en la Univ. de Stirling (UK) con un MBA in retailing, y posteriormente en Harvard Business School (USA) donde estudié didáctica activa.

En 1976 empecé mi trayectoria como consultor, y tras una experiencia de 10 años acepté la invitación para entrar a formar parte del profesorado de ESADE donde soy Profesor Titular, impartiendo la asignatura de “Innovation with brain-pleasing marketing”. Siempre he mantenido una dedicación parcial, para poder combinar academia y práctica.

A lo largo de este tiempo he creado y liderado el Área de Comercialización, he sido Director del departamento de dirección de marketing (2002-2005) y Director académico del EMMS (Executive Master in Marketing & Sales) programa internacional que ESADE y SDA Bocconi imparten conjuntamente (2007-2014).

Soy profesor visitante o he dado clases en:

- SDA Bocconi (Italy)
- University of St. Gallen (Switzerland)
- Skolkovo School of Business (Russia)
- University of Edinburgh (UK)
- HEC (France)
- Emory Goizueta Business School (USA)
- University of Vienna (Austria)
- SMU (Singapore)

En todas ellas, la satisfacción de los participantes a los talleres es superior a 6 sobre 7.

Miembro del Scientific Committee de la Channel and Retail Academy, patrocinada por IBM worldwide.

Nombrado “expert in retail innovation” por la Comisión Europea en 2013.

Como catalizador, con mi equipo de m+f=! hemos servido, entre otras, a empresas como Abbvie, Acciona, Ambrosetti, Asics, Bayer, Bella Aurora, Bimbo, Boehringer Lilly, Camper, Campofrio, Cepsa, Chiesi, Coca-Cola (TR), Danone, Desigual, Esteve, Euromadi, Ferrer, Gas Natural, General Optica, Gonzalez Byass (Tío Pepe), Inditex (Zara, Massimo Dutti, ...), Havells Sylvania, Heineken, IFA, IKEA (global y países), Intersport, La Caixa, Magnit (RU), Marcilla, Mattel, Mercadona, Migros, Nestlé (CH), NOS, Nutrexa (Cola Cao), International Olympic Committee, Orange, Pans & Company, Pepsico, Planeta DeAgostini, Pyrénées, Roca, Sara Lee, Sentosa isla (SG), Sonae Continente (PT), Meliá internat. hotels, Supsa, Tata retail (IN), Unilever Europe, Viajes El Corte Inglés, Grupo Audi Volkswagen, o Viladomat esports (AD).

Ponente en Conferencias internacionales, como:

- Brain-pleasing marketing workshop (Bucarest, 2019)
- Amsterdam Shopper Brain (Amsterdam, 2018)
- Jornada Horitzó Retail (Andorra, 2018)
- Murcia Shop Forum (Murcia, 2018)
- International City Retail Experience (Hoogeveen 2018)
- Shopper Marketing in Russia (Moscú, 2018)
- 9na Jornada de Tendencias HTSI (Barcelona, 2018)
- In-Store Media (Madrid, 2017)
- Savant e-commerce (Londres, 2017)
- CES International Congress of Experiences and Services (Santiago de Chile, 2017)
- Brain-pleasing retail for OnOff people (República Dominicana, 2017)
- Retail Revolution Creapolis (Barcelona, 2017)
- Neuromarketing World Forum (Londres, 2017)
- International Retail Congress (Perú, 2017)
- Neuroscience applied to marketing challenges (Italian neuromarketing days, Roma, 2016)
- Smartphone to please the brain (Londres, 2015)
- TED xEsade (Barcelona, 2015)
- Neuromarketing World Forum (Barcelona, 2015)
- Business Service Excellence (Singapore, 2013)
- India Retail Summit (Mumbai, 2012)

Todo esto me ha permitido trabajar en +30 países, implicándome en proyectos seleccionados. Me encantan los logros conseguidos en equipo, siempre con buen humor.

Realizo de forma frecuente artículos en LinkedIn, posts en mi blog y capítulos de algunos libros. El último es “Branding in retail”, un capítulo en el libro “The future of branding” (2015, SAGE edit).

Hablo castellano, inglés, francés y catalán. Puedo trabajar en italiano y portugués.

Email: lluis.martinezribes@esade.edu

LinkedIn: [linkedin.com/in/martinezribes](https://www.linkedin.com/in/martinezribes)