



SEARCH & DRIVE
MANAGEMENT CONSULTANTS

SEARCH & DRIVE, S.L.
Paseo de Gracia, 12, 1ª planta
08007 Barcelona . España
Telf. (+34) 93 492 03 80
Fax. (+34) 93 492 03 51
www.search-drive.com
info@search-drive.com



▶ Misión.

- ▶ **Gestionamos** eficazmente la implementación de **Proyectos Empresariales**, involucrándonos conjuntamente con la **Alta Dirección de la Compañía**.

▶ Qué nos diferencia.

- ▶ Search & Drive se **involucra al 100%** en la ejecución de la **Estrategia** para conseguir los **resultados previstos**.
- ▶ Tanto el Socio Director, responsable del proyecto, como el ejecutivo/s que se involucran, son **profesionales con gran experiencia y valía demostrada**.
- ▶ Ningún profesional de Search & Drive figura en plantilla de la empresa del cliente, **evitándose costes** de selección, cargas sociales, etc...

▶ Qué nos diferencia.

- ▶ La **gestión** de Search & Drive es más **objetiva**, ya que no está condicionada por la historia de la Compañía, ni se tiene una vocación de permanencia.
- ▶ El **coste** de Management es **predecible**, acotado en el tiempo, y **adaptado** a la necesidad de la Compañía.

▶ Situaciones para utilizar Search & Drive.

- ▶ Compañías en las que se quiere desarrollar **nuevas líneas de negocios**, y la organización actual no ha logrado llevarlo a cabo o no está preparada para ello.
- ▶ Crear y potenciar la **cultura de la Innovación**, ya sea en productos, procesos, servicios,...
- ▶ Implementar procesos de **Expansión Internacional**: exportación, creación de filiales, fábricas en lugares estratégicos, etc...

▶ Situaciones para utilizar Search & Drive.

- ▶ Procesos de **compra o fusión de empresas**, en los que se requiera la integración de equipos, rediseño de la estrategia y de la estructura, en un espacio corto de tiempo.
- ▶ Procesos de **sucesión en empresas** en los que se necesita de un ejecutivo para que la dirija e impulse en un tiempo limitado.
- ▶ Evaluar y rediseñar los negocios y procesos de la compañía en entornos cada vez más cambiantes:
Optimizar la cadena de valor.

▶ Situaciones para utilizar Search & Drive.

- ▶ Empresas que quieren **mejorar sustancialmente el nivel de servicio** prestado a sus clientes, optimizando sus recursos actuales.
- ▶ Compañías en rápido crecimiento que deben **rediseñar el área logística**: planificación, gestión almacenes, reducción stocks , renegociar con los operadores logísticos, externalización de servicios, etc

▶ Situaciones para utilizar Search & Drive.

- ▶ Compañías que necesitan disponer de un **Cuadro de Mando optimizado** que les permita detectar puntualmente las áreas de mejora y optimizar sus resultados.
- ▶ **Entrada de un nuevo socio** (banco, compañía de capital riesgo, fondo de inversión, etc.), que requiera incorporar una persona de consenso entre antiguos y nuevos accionistas, y que garantice el cumplimiento estricto de los objetivos que se han fijado conjuntamente, evitando un posible fracaso en el periodo inicial.

▶ Situaciones para utilizar Search & Drive.

- ▶ **Profesionalización** en la administración y gestión de empresas familiares que necesitan introducir un **nuevo estilo de dirección** en un corto periodo de tiempo.
- ▶ Implementar planes de expansión de las ventas con el mismo coste de la estructura comercial actual **Mayor Productividad**.

▶ Situaciones para utilizar Search & Drive.

- ▶ Procesos de **venta de compañías** en que se requiere al ejecutivo para que prepare la empresa, y ayude a la propiedad en el proceso de venta.
- ▶ Procesos largos de **búsqueda de directivos**, en los que se requiera a uno para la transición.

▶ Cómo trabajamos.

- ▶ **En equipo**, tanto con la Alta Dirección como con los ejecutivos de la Compañía, **adaptándonos** a las políticas de la misma.
- ▶ El principal parámetro de valoración es el **cumplimiento del Business Plan** acordado.
- ▶ El Socio Director es el **responsable final del proyecto**.
Desarrolla el business plan y dirige a los ejecutivos que se han incorporado.

▶ Cómo trabajamos.

- ▶ Se establecen **mecanismos de evaluación periódicos** (dossier de gestión, reuniones de seguimiento, planes de acción para corregir posibles desviaciones, modificación del business plan si así se acuerda,...) para garantizar el éxito de la Estrategia definida.
- ▶ Antes de empezar, **definimos los honorarios contratados**, a través de un fee mensual.

▶ Otros Servicios de Search & Drive.

- ▶ Contratación de Ejecutivos incluyendo un **contraste del perfil solicitado** y **plan de integración**.
- ▶ Consulta del Consejo de Administración: **Consejero Independiente**.

Carlos Coloma

▶ **Socio-Director.**

- ▶ Economista y Master en Dirección Empresas (IESE).
- ▶ Dirección General en los últimos 11 años.
- ▶ Director General de Desarrollo Corporativo en Europa, Rusia y América.
- ▶ Director de Marketing y Exportación.
- ▶ Experiencia en los siguientes sectores:

Textil
Alimentación
Moda
Grandes Eventos

Pinturas
Químico
Distribución: Tiendas propias y franquicias

Elena Orteu

▶ Socia-Directora.

- ▶ Arquitecto por la ETSAB.
- ▶ Más de 20 años como Socia Fundadora y Directora General de varios estudios de arquitectura.
- ▶ Secretaria General del Consejo de Arquitectos de España.
- ▶ Directora de Calidad y I+D+i en diversas empresas del Sector.
- ▶ Promotora y ponente de cursos especializados de Organización y Gestión de Empresa.
- ▶ Experiencia en los siguientes sectores:

Arquitectura
Construcción
Servicios

Materiales de construcción
Energías renovables

Felipe Domené

▶ Consultor Asociado.

- ▶ Licenciado en Psicología Industrial
- ▶ Master en Administración de Empresas MBA
- ▶ Más de 25 años en consultoría de Recursos Humanos
- ▶ Director General de diversas consultoras tanto nacionales como multinacionales especializadas en la búsqueda directa de ejecutivos
- ▶ Experiencia en diferentes sectores, a destacar:

Gran Consumo
Automoción
Agroalimentario

Electromedicina
Servicios
Industrial

Andreea Varga

▶ Consultora Asociada

- ▶ Economista y Master en Dirección Empresas (IESE)
- ▶ Más de 6 años de experiencia en business development en el sector financiero
- ▶ Dirección de proyectos internacionales: distribución comercial, implantación productiva, búsqueda de proveedores / subcontratación
- ▶ Proyectos de consultoría para start-up, en sector turístico
- ▶ Experiencia en los siguientes sectores:
 - Textil
 - Finanzas
 - Metalúrgico
 - Construcción
 - Turismo

José Montoro

▶ Director en Rusia y Ucrania

- ▶ Licenciado en Derecho y Máster en Administración de Empresas (MBA)
- ▶ Director General y Partner en Rusia y Ucrania de Search & Drive
- ▶ Más de 7 años como Director de Proyecto Internacional para subsidiarias de diferentes empresas y países.
- ▶ Más de 8 años como consultor Internacional en diferentes países de la Europa del Este, Rusia, Ucrania, Ex Repúblicas Soviéticas, y América Latina.
- ▶ Experiencia en diferentes sectores:
 - . Construcción y materiales de la construcción
 - . Ingeniería y Arquitectura
 - . Hospitalario
 - . Agropecuario
 - . Alimentación y bebidas

Bettina Grassl

▶ Directora Austria y Península Balcánica

- ▶ Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Viena.
- ▶ Experta en comercio internacional tanto en países de la Europa Occidental como Oriental. Habla 6 idiomas y ha residido en varios países.
- ▶ Más de 20 años de experiencia en cargos de Alta Dirección en diferentes empresas y sectores.
- ▶ Experiencia en los siguientes sectores:

Financiero	Subcontratación
Industrial	Alimentación
Bienes de Consumo	Automoción

Raúl García

▶ Director en México

- ▶ Licenciado en contaduría
- ▶ Programa AD2 del IPADE (Master Business)
- ▶ Más de 10 años de experiencia como Director General de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.
- ▶ Director General en varias compañías de diferentes sectores.
- ▶ Experiencia en los siguientes sectores:

Moda

Textil

Gran Consumo

Alimentación y bebidas

Distribución: tiendas y franquicias

Ysela Lévano

▶ Directora en Perú

- ▶ Economista y Máster en Administración de Empresas Internacionales IMBA (EAE)
- ▶ Gerente General de la consultora AL Consulting Group S.A.C., Partner en Perú de Search & Drive.
- ▶ Dirección Comercial: Región Latinoamérica y El Caribe
- ▶ Consultoría en Internacionalización de Empresas
- ▶ Implantación de Empresas en Latinoamérica
- ▶ Dirección de Proyectos Internacionales: Gestión Comercial, Administración, Desarrollo Humano, entre otras.
- ▶ Experiencia en los siguientes sectores:
 - Banca
 - Finanzas
 - Construcción
 - Alimentación y bebidas
 - Laboratorios