

Josemaria Siota y Luiz Zorzella: Líderes del Crecimiento

Los exconsultores de Deloitte y McKinsey, Josemaria Siota y Luiz Zorzella, revelan en su nuevo libro "Revenue Growth: Four Proven Strategies" (McGraw-Hill) su metodología para acelerar el crecimiento de ingresos en empresas de tecnología. Esta se obtuvo tras analizar a 77 compañías y contactar a 780 directivos de 32 países distintos, provenientes de empresas de alto crecimiento como Amazon, Facebook, Google, LinkedIn, PayPal, Spotify y WhatsApp.

Los exconsultores de Deloitte y McKinsey, Josemaria Siota y Luiz Zorzella, tras tres años de investigación, hoy revelan en su nuevo libro editado por McGraw-Hill: "Revenue Growth: Four Proven Strategies", su metodología para acelerar el crecimiento de ingresos en empresas de tecnología a través de la aplicación de principios "Lean-Growth" en cuatro áreas estratégicas: mercado, producto, precio y canal de ventas.

Los autores obtuvieron esta metodología tras analizar 77 compañías de 21 países y contactar a más de 780 directivos de 32 nacionalidades, provenientes de empresas de alto crecimiento como Amazon, Facebook, Google, LinkedIn, PayPal, Spotify y WhatsApp, entre otras.

De estos 780 directivos, entrevistaron a 36 de los que fueron seleccionados 11 Líderes del Crecimiento, escogidos por su conocimiento y experiencia. Entre ellos está Elies Campo, el primer no norteamericano en trabajar en WhatsApp; Patty Cox, ex directora global de automoción en LinkedIn; Raimundo Sala, jefe de ventas en PayPal Iberia; Reza Ghassemi, ex gerente de alianzas estratégicas en Google; Katia Yakovleva, directora de cuentas en Spotify Alemania; Naman Agarwal, gerente senior de desarrollo de cuentas en Amazon India; Dinesh Dheenathayalan, operaciones de ventas en Facebook Asia-Pacífico; Alejandro Navarro, director internacional de desarrollo de Groupalia; Rodney Bunker, director general de Bubblegum, etc.

Estos líderes han ayudado a los autores a dar respuesta al problema que plantea el profesor de la Harvard Business School, Thales Teixeira, en el prefacio del libro: "Lejos estamos de los días en que definíamos una estrategia a largo plazo para seguirla estrictamente. El contexto empresarial está inmerso en un cambio frenético, que requiere de directivos con la flexibilidad suficiente para ser capaces de adaptar sus modelos de negocio para conseguir un crecimiento sostenible. ¿Pero cómo cambios constantes son compatibles con un crecimiento estable?".

En la actualidad, Josemaria Siota es director de Simastec Consulting, investigador en IESE Business School, exconsultor de Deloitte e ingeniero de la UPC. Luiz Zorzella es director de Amquant, exconsultor de McKinsey y JPMorgan. Ambos expertos asesoran a directivos de todo el mundo en materias de crecimiento estratégico.

Más información sobre el libro en: www.RevenueGrowth.info

Datos de contacto:

Dpto. de Comunicación

Simastec Consulting

+34 628 78 54 88

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>