



**Provocador de engagement, responsabilidad e iniciativa en managers y equipos estratégicos**

**Nacionalidad:** Español

**Experiencia:** 15 años en proyectos de innovación, de desarrollo de negocio y de gestión de personas

**Idiomas:** inglés

## Paco León Lerma

Paco León cuenta con más de 12 años de experiencia en compañías líderes del sector de las telecomunicaciones y tecnologías de la información como Jazztel, Telefónica o TecnoCom entre otras. Experiencia desarrollada principalmente en mercados de empresas y ocupando puestos de responsabilidad en áreas técnicas, marketing y de desarrollo de negocio. Es un especialista en innovación, marketing estratégico, implementación de proyectos y ventas B2B.

Es coach certificado ACC por ICF, miembro de la Comisión de Coaching de Equipos de ICF, facilitador y coach en la Escuela de Coaching Lider-haz-GO! y miembro de su equipo de marketing. Certificado analista PDA (Personal Development Analysis).

Ha realizado un Master de Investigación en el Dublin Institute of Technology (Mphil Wireless Technology and Applications), es Bachelor of Electrical and Electronic Engineering por el Dublin Institute of Technology e Ingeniero Técnico de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid.

Es un apasionado del desarrollo de los equipos profesionales. Cree en la inteligencia colaborativa y la responsabilidad individual como palancas indispensables para fomentar engagement, la innovación y los resultados.

Es un experto en provocar cambios a través de programas de desarrollo de innovación estratégica, ventas y liderazgo. En los últimos 2 años ha llevado a cabo más de 250 horas en procesos de coaching ejecutivo y de equipos y formación en habilidades comerciales y gestión de equipos en una gran variedad de empresas referentes en distintos sectores.

## Su valor añadido

- Experiencia en puestos de responsabilidad en empresas cotizadas
- Amplia visión estratégica y capacidad analítica del negocio
- Facilitador de espacios para generar cambios de perspectiva y asunción de responsabilidad
- Gestión y desarrollo de equipos innovadores y de ventas fomentando el liderazgo por anticipación
- Profundo respeto a la disciplina del coaching y a su capacidad para provocar acción y cambio

Developing the 21st  
century workforce™





**Engagement,  
responsability and  
initiative challenger  
for managers and  
strategic teams**

**Nacionalidad:** Spanish

**Experiencia:** 15 years in  
teams management,  
innovation and business  
development projects

**Idiomas:** english

## Paco León Lerma

Paco León has more than 12 years of experience in leading teams in companies in the IT and Tech segments (like Jazztel, Telefónica, Tecnocom...). Experience developed mainly in enterprise markets (SMB and Corporate) and assuming roles of responsibility in technical, marketing and business development areas. He is an specialist in value innovation, strategic marketing, projects implementation and B2B sales.

He is ACC certified coach and member of the Team Coaching Commission of ICF. He is trainer and coach in the Coaching School Lider-haz-GO! and member of its marketing board. PDA International Analyst certified (Personal Development Analysis).

He holds a Masters by Research (Mphil Wireless Technology and Applications) and Bachelor of Electrical and Electronic Engineering from the Dublin Institute of Technology . He's got the degree in Telecommunication Engineering from Universidad Politécnica de Madrid.

He is passionate about the development of the professional and high performance teams. He believes in collaborative intelligence and individual responsibility as essential levers to promote engagement, innovation and results.

He is an expert in bringing about change through development programs of strategic innovation , sales and leadership. In the last two years he has held more than 250 hours of executive and teams coaching processes in a variety of leading companies in various sectors.

### His added value

- Experience in senior positions in traded companies
- Broad strategic vision and analytical business skills
- Scenarios facilitator to generate perspective changes and responsibility assumptions
- Innovative and sales teams management and development and leadership by anticipation
- Deep respect to the coaching discipline and its ability to cause action and change