DOSSIER DE PONENTE

JAVIER ORDAS

Marketing de marca y campañas · Madrid



Quince años *haciendo crecer marcas.*

Estrategia, marca, campañas 360 y performance. Consultoría, agencia, telco y automoción, con más de 30 marcas en su trayectoria.

15	+30	4	ES · EN
años en marketing	marcas	sectores	idiomas de ponencia

Bio

BIO CORTA · PARA EL PROGRAMA

Javier Ordas es Senior Marketing Manager de MG Motor España y Portugal. Lleva 15 años haciendo crecer marcas en consultoría, agencia, telecomunicaciones y automoción, y ha trabajado para más de 30 marcas, de Telefónica y BBVA a Vodafone o Mahou.

BIO LARGA · PARA PRESENTACIONES

Javier Ordas es Senior Marketing Manager de MG Motor España y Portugal, donde forma parte del equipo de marketing que ha acompañado el crecimiento de la marca de 6.901 a 45.163 matriculaciones anuales en España entre 2022 y 2025. Su trabajo une marca y performance: campañas 360, lanzamientos de producto, partnerships con marcas como el Arsenal o McDonald's, y sistemas de CRM y datos.

Antes fue Digital Marketing Manager en Vodafone España, lideró la unidad digital de TMP Worldwide y trabajó como consultor digital en Territorio Creativo (Good Rebels) y Atrevia para marcas como BBVA, Telefónica, Repsol o Sephora. Es creador del podcast Entre Anuncios y licenciado en ADE por la UPV/EHU, con formación ejecutiva en IE Business School y ESIC.

Ha trabajado con MG Motor · Vodafone · Telefónica · BBVA · CaixaBank · ING · Santander · Mahou San Miguel · Repsol · BP · Huawei · Sephora · Cruz Roja · Arsenal FC · McDonald's

CHARLAS

Tres charlas *para tu evento.*

CASO REAL

De marca desconocida a récord de ventas

La intrahistoria del marketing de MG en España: cómo una marca casi sin notoriedad llegó a sus mejores años con un equipo pequeño.

- Cómo construir notoriedad con un presupuesto ajustado.
- Por qué marca y captación tienen que ir juntas desde el primer día.
- Lo que funcionó, lo que no y lo que aprendimos por el camino.

PARA

Congresos de marketing y de automoción, escuelas de negocio y encuentros de directivos.

MARKETING CON RESULTADOS

Marca y performance con presupuesto ajustado

Cómo bajar el coste por lead sin dejar de construir marca, y cómo explicárselo a dirección.

- El embudo completo, de la notoriedad a la venta.
- Qué medir en cada fase y qué cuadro de mando necesita dirección.
- CRM y datos propios: por qué tienen que ser de la marca.

PARA

Equipos de marketing, anunciantes, agencias y programas de máster.

EXPANSIÓN

Marcas globales, mercado local

Adaptar una marca internacional al consumidor español y portugués sin perder su esencia.

- Qué se adapta y qué no se toca.
- Insights locales y coherencia de marca.
- Cómo trabajar con la central europea.

PARA

Marcas internacionales que llegan a España, escuelas de negocio y foros de expansión.

FORMATOS

Ponencia (20–45 min) · Mesa redonda · Masterclass (60–90 min) · Taller para equipos. Presencial en España u online. En español o en inglés.

EXPERIENCIA COMO PONENTE

Desayuno profesional de Coches.com sobre la historia del marketing de MG en España. Decenas de charlas sobre estrategia, marketing digital y social media. Creador del podcast Entre Anuncios.

CONTACTO

javiordas.com/#contacto · formulario con la opción “Ponencia o clase”
linkedin.com/in/javierordas