



**JOSÉ MANUEL GARAÑA**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense.

Máster en International Affairs por UCLA (University of California Los Angeles).  
International Negotiation Program (INP) de Harvard University.

Doctorando en Administración de Empresas y su significado para el nacional e internacional por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Profesor de Estrategia de Negocios, Ventas y Marketing en los programas de MBA, y de formación "in company" en ESIC, CEU y EOI.

Profesor de estrategia empresarial en las universidades estadounidenses de UCLA y California - Irvine.

Fundador y Director de Ventas Internacionales de INTERNATIONAL SPAIN PRODUCTS ("SIP"), Empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos y servicios españoles en Alemania, Reino Unido, Escandinavia, China, Argentina, Perú, Chile y EE.UU.

Anteriormente, y durante 16 años (1994-2010) Miembro del Departamento Comercial y de Marketing de BERGÉ Group (Automoción, Infraestructura, Logística y Servicios Financieros). Durante los últimos 6 años (2005-2010) Gerente General de Ventas y Marketing (reportando directamente al "CEO").