

# Cómo desarrollar una carrera exitosa en el mundo Salesforce

Javier Fernández



dreamOlé<sup>®</sup>

Madrid 1st June 2017

# Cloud Coachers

- 2015** Año de fundación de Cloud Coachers
- Salesforce** Nuestro objetivo como organización es formar a Partners y Clientes en tecnologías Salesforce
- Adopción** Ayudamos a clientes en procesos de transformación digital, implementación de proyectos especiales, con un foco especial en la adopción
- Creación** Colaboramos con clientes y partners en la creación de sus equipos Salesforce, desde la identificación, transformación y captación de profesionales
- 40** Trabajamos como más de 40 clientes a nivel nacional e internacional
- 400** Hemos participado en 400 certificaciones de las conseguidas en el último año en Salesforce

# ¿Qué es una carrera profesional?

- Conjunto de cursos académicos que una persona debe completar para poder obtener un título profesional; puede referirse al currículum de la profesión, a la formación académica, o a la trayectoria o experiencia profesional. (Wikipedia)
- Curso o progresión vocacional del individuo a lo largo de su vida
- Serie de posiciones o roles, ocupados por una persona a lo largo de su vida.
- Conelly: Secuencia de actividades y conductas relacionadas con el trabajo, así como las actitudes, valores y aspiraciones asociadas con él, que se dan a lo largo de la vida del individuo.

# ¿Qué es una carrera profesional?

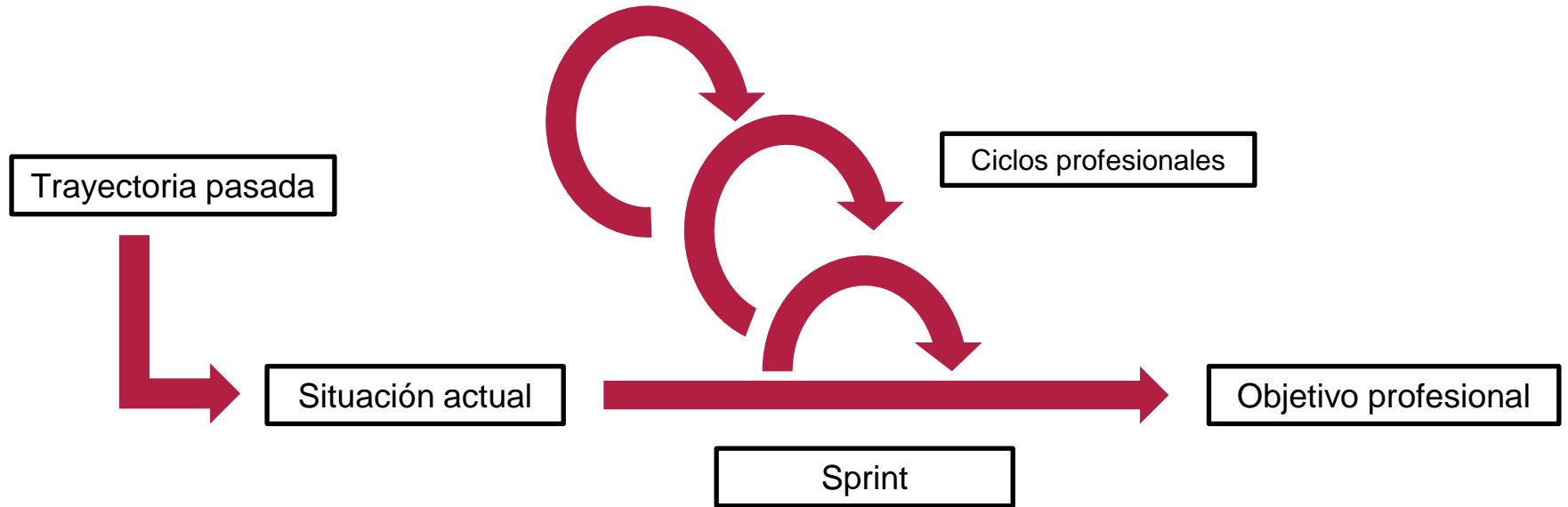
La **carrera profesional** es un continuo, en el que está muy claro qué puestos hemos ido ocupando y cuál es nuestra posición actual, pero resulta mucho menos evidente hacia dónde nos dirigimos.

- 1.- Es un concepto individual
- 2.- El presente y el pasado son claros, el futuro genera incertidumbre
- 3.- Uno mismo debe ser el constructor de la base sobre la que se sostenga su carrera profesional

# ¿Qué es una carrera profesional?



# Carreras ágiles



# Aprendizaje



“Toda persona, organización o sociedad necesita, para sobrevivir, aprender a la misma velocidad a la que cambia su entorno. Esa es la única forma de no verse superado por la realidad. Y si se quiere progresar, deberá aprender a mayor velocidad que el entorno”.

**José Antonio Marina**

# Certificaciones

## CERTIFICATION TRACKS

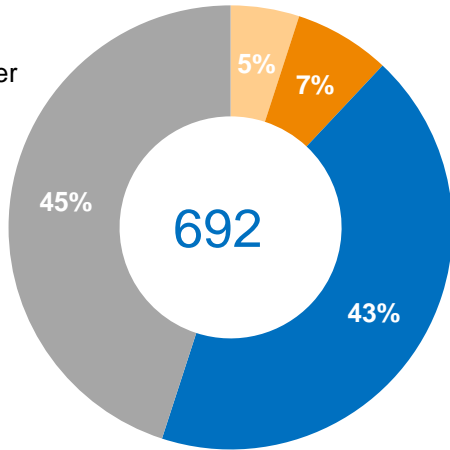




# Re - Evolución

Febrero 2016

- Service
- Sales
- Developer
- Admin

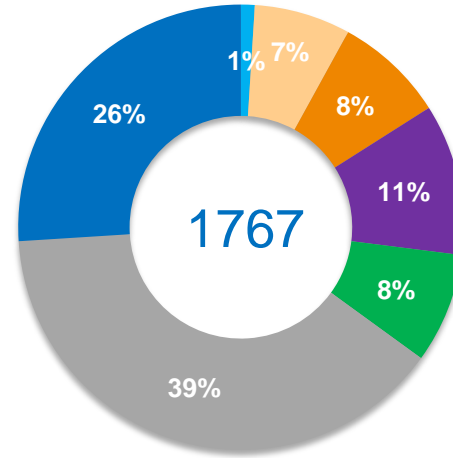


155%



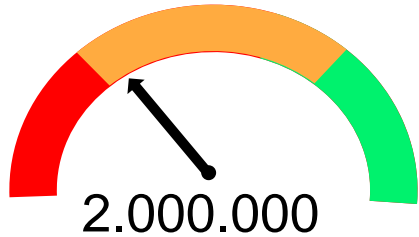
Febrero 2017

- Arquitectos
- Services
- Sales
- App Builder
- Marketing
- Admin
- Developers



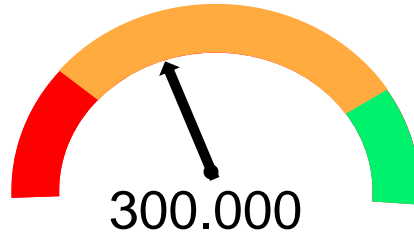
# Re - Evolución

## EMPLEOS



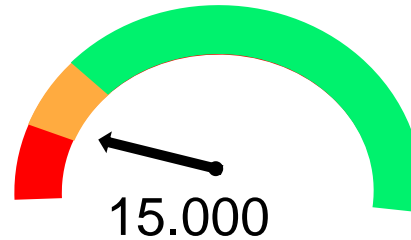
Va a crear el Ecosistema Salesforce en el mundo para el año 2020.

## VACANTES



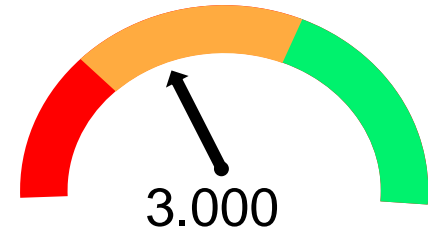
Son el número de vacantes abiertas a día de hoy a nivel mundial con Salesforce Skills.

## ESPAÑA



A día de hoy, el ecosistema Salesforce en España tiene empleados a unos 3.000 profesionales. El pronóstico para 2020 es que esa cifra aumente hasta los 15.000.

## CERTIFICACIONES



A día de hoy hay 1.700 certificados Salesforce en España. La estrategia es incrementar esa cifra hasta los 3.000 en el 2018.

# Re - Evolución

## Roles más ocupados

1. Administrador
2. Desarrollador
3. Consultor

## Productos más demandados

1. Sales Cloud
2. Service Cloud
3. Force.com

## Certificaciones

1. Administrator
2. Force.com Developer
3. Sales Cloud Consultant

## Expectativas a futuro

1. Lightning
2. Sales Cloud
3. Service Cloud

# Las competencias del presente

- Capacidad de adaptación y resolución de problemas.
  - El entorno al que nos enfrentamos es cada vez más cambiante
  - Las situaciones son diversas y necesitan de respuestas ágiles
  - Se originan nuevas problemáticas que no se habían dado con anterioridad.



# Las competencias del presente

- Capacidad de trabajo en equipo
  - Los equipos cada vez son más diversos.
  - Exigen de una alta coordinación y compenetración para la consecución de los objetivos.
  - El trabajo individual pesa cada vez más en el colectivo.



# Las competencias del presente

## - Capacidad de aprendizaje

- La tecnología cambia rápidamente
- Cada día hemos de aprender cosas nuevas
- Hemos de estar continuamente reinventándonos.





# La evolución del modelo

**Head Hunting**



Formación continua  
Desarrollo de Skills  
Coaching & best practice  
Nuevos nichos de captación



**Head Farming**



Más de 400 certificaciones en el último año

Más de 40 clientes tanto nacionales como internacionales

# Gracias!!!!

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/javierfernandezazpicueta/>

Twitter: [@J\\_FernandezA](https://twitter.com/J_FernandezA)

Mail: [jfernandez@cloudcoachers.com](mailto:jfernandez@cloudcoachers.com)

Web: [www.cloudcoachers.com](http://www.cloudcoachers.com)



Sharin Pix

blue-  
infinity

Linked by isobar

 copado

atmiradigital

Q & A

 dreamolé<sup>®</sup>

Madrid 1st June 2017