

**Titular:** ALEJANDRO TEODORO BENET ZEPF**E- mail:** [abenet@edem.es](mailto:abenet@edem.es)**Categoría:** Profesor**Dedicación:** Tiempo parcial

---

### Formación

---

2017 Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Valencia (investigación centrada en los Sistemas de Control de la Fuerza de Ventas).

2012 Máster Oficial en Gestión de Empresa, Producto y Servicio por la Universidad Politécnica de Valencia.

1995 Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia. Especialización en Marketing y Ventas.

1990 Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Valencia. Especialidad Química Industrial.

---

### Experiencia Profesional

---

#### EXPERIENCIA DOCENTE

2019 – actualidad: Generalitat Valenciana. Profesor de Enseñanza Secundaria. CIPFP Ausias March

2017 – actualidad: ESIC Business & Marketing School. Departamento de Estrategia.

2011 – 2019: Universidad de Valencia. Facultad de Economía. Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados.

2015 – 2019: Universidad Politécnica de Valencia. Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Telecomunicaciones. Departamento de Organización de Empresas.

#### EXPERIENCIA PROFESIONAL

2014 – actualidad: Consultor Especialista en Marketing y Estrategia, en Grupo Castillo.

2019 – actualidad: Consultor Especialista en Estrategia, Marketing y Aprovisionamientos, en Profine Iberia S.A.

2005 - 2011: Director Comercial en Arturo Manuel S.A.

2001 - 2005: Director Comercial en Clariana S.A.

1997 - 2001: Ingeniero de Ventas en Kömmerling S.A.

---

### Asignaturas impartidas

---

Titulación	Asignatura	Nº ECTS	Curso	Semestre
Grado en Ingeniería y Gestión Empresarial	Sales Management	4	4º	1

---

### Tutorías

---

Concertar previamente por correo electrónico.