



TOP OF MINDS

EXIT GUIDE

Jordi Suñer

Era

Project Leader - BCG

Pasó a

Act. Profesor adjunto - ESTEVE

Consulting Exit en

2021

A photograph of Jordi Suñer, a man with a beard and short dark hair, wearing a light blue button-down shirt and light-colored trousers. He is sitting on a green armchair, smiling at the camera. He is holding a large, blue, 3D letter 'E' in his hands. The background is a plain, light-colored wall. In the foreground, there is a round, light-colored table.

ESTEVE



Jordi es actualmente Chief of Staff en la farmacéutica ESTEVE, pero ha estado más de ocho años trabajando en Boston Consulting Group, en las sedes de Barcelona, Madrid y de San Francisco. Aunque ha disfrutado mucho de sus años en consultoría, reconoce que la empresa privada ofrece algunas condiciones que son diferenciales. Actualmente actúa como Chief of Staff, puesto en el que compagina tareas de perfil más estratégico con otras más operacionales, pudiendo asumir nuevos retos e intervenir en proyectos desde su planificación hasta su ejecución.

Consejo 1. Sé intencional. No dejes que la inercia de la vida te lleve.

Esto es un consejo de Jordi para la vida en general, no solo para la parte profesional. Plantéate si lo que estás haciendo es lo que de verdad quieres hacer.

Mira hacia adelante. ¿Cuáles son tus planes? ¿Admiras a las personas que están por encima tuyo y te cambiarías por ellas? Si no es así, seguramente no estés en el lugar correcto y tendrías que plantearte una posible salida.

Su cambio vino dado porque, aunque le gustaba el trabajo de consultoría, no se veía llevandola vida de los socios. Aun así, recomienda ser paciente, disfrutar del tiempo en la consultoría e informarse muy bien antes de hacer el cambio, como él dice «Sólo se sale de consultoría una vez».

Consejo 2. Una consultoría no tiene por qué ser la mejor opción para ti.

Trabajar en una consultoría como BCG tiene muchas cosas buenas como el tipo y variedad de los proyectos en los que participas, la calidad profesional y humana de los compañeros, o las condiciones laborales. Pero en una empresa privada esto no tiene por qué ser menos, según comenta Jordi.

Una buena compañía puede ofrecerte trabajos tan interesantes como los de la propia consultoría y además incluye dos aspectos diferenciales.

El primero, que puedes ver los proyectos de principio a fin. Y el segundo, que tienes un mejor equilibrio entre la vida personal y laboral, que en su caso es fundamental y más aún cuando ya tienes familia.

«Hay que romper con la utopía de que no puedes tener un trabajo interesante que tenga un buen work-life balance. Al menos yo, desde la consultoría, tenía esa percepción. Ahora estoy en un sitio donde me gusta mucho lo que hago y tengo tiempo para estar con mis hijas, ir al gimnasio y tener mis tiempos personales para lo que necesito».

Consejo 3. Entra a la empresa con mucha humildad.

Nos dice Jordi que lo primero que un exconsultor debería preguntarse cuando entra a una compañía privada es ¿A quién ayudo y cómo?

Hay que ser capaz de tener la humildad suficiente para darse cuenta de que no eres el que más sabe del sector, de la empresa o de la forma de trabajar. Así que empieza asumiendo que no eres el más listo de la sala y ayudando a otras personas para empezar así a crear tu agenda.

Una vez vayas conociendo el funcionamiento de la institución y ya tengas la agenda creada ya podrás empezar a proponer y a pedir cosas.

«Uno de los mayores retos, especialmente en una posición como la mía que está poco definida, es tener que crear tu agenda, pensar en qué proyectos te quieres meter, conocer a gente y desarrollar una red dentro de la compañía. Ya no eres un consultor externo. Ahora es tu empresa, tienes que crear relaciones y llevarte bien con la gente que te va a ayudar en tu trabajo.

Otro de los grandes retos es aterrizar en una dinámica de día a día en lugar de proyecto a proyecto. Ahora eres una pieza más y no un añadido que viene ocho semanas y se va».



Consejo 4. Aprovecha las capacidades técnicas que tienes de la consultoría.

Trabajar en una consultoría te da una serie de conocimientos y de formas de trabajar muy útiles para el sector privado. Para empezar, de BCG sales con una energía diferente, mueves las cosas a una velocidad distinta y esa energía se contagia y la gente lo agradece..

Además, te enseña a pensar y enfocar los problemas de una forma muy estructurada. Te hace desarrollar un sentido de negocio, centrarte en el problema real que estás resolviendo en cada momento y romperlo en piezas más pequeñas para ver cuál es la mejor manera de abordarlo.

Otra de las habilidades que tienes que exportar es la capacidad de saber comunicar y presentar bien tus propuestas de trabajo. Si aprovechas bien estas habilidades vas a poder tener un gran impacto en tu nuevo puesto de trabajo.

Consejo 5. No tengas prisa por llegar a la parte operacional.

Uno de los motivos más habituales por los que los consultores deciden salir a una compañía privada es para poder participar más en la parte operacional y no solo en la estratégica.

Pero a veces este salto no es sencillo. Porque supone en muchos casos hacer un triple cambio: de sector, de empresa y de rol. Por eso, según comenta Jordi, en un primer momento se puede simplificar el cambio si sigues realizando tareas estratégicas y desde ahí ir poco a poco evolucionando hacia las operaciones o incluso buscar este cambio en un segundo salto.

Consejo 6. Para empresas que quieren contratar a un consultor.

Jordi ya ha contratado a un exconsultor para Esteve. Porque sabe todo lo que puede aportar este tipo de perfiles a una organización privada. Pero más allá de las habilidades técnicas que ya se presuponen viniendo de una consultoría como BCG, la empresa de destino tendría que tener en cuenta dos aspectos.

En primer lugar, las soft-skills del propio consultor. Son tan importantes o más que las habilidades técnicas y tendrían que ser tenidas en cuenta. El exconsultor tiene que ser capaz de entrar al nuevo equipo con el mejor pie posible y conseguir encajar dentro del organigrama y la cultura existente. En segundo lugar, si la compañía quiere sacar el máximo partido al profesional, tiene que estar adaptada o ser capaz de adaptarse al ritmo de trabajo de este, y presentar una propuesta de valor tan o más atractiva que su posición actual. Esto tiene muchas dimensiones, no únicamente retributiva: el reto intelectual, la cultura de empresa, la conciliación, las oportunidades de crecimiento y la exposición al top management entre otros son elementos que pueden decantar la balanza hacia un lado o hacia el otro.