

Perfil profesional

Directivo especializado en **gestión integral de asociaciones, estrategia, desarrollo de negocio, relaciones institucionales e internacionalización**, con más de 13 años de experiencia en organizaciones empresariales y profesionales.

Actualmente lidero la gestión estratégica, económica y operativa de **IFMA España**, trabajando directamente con Presidencia y Junta Directiva y convirtiendo sus prioridades en planes de acción, nuevas líneas de actividad, eventos, publicaciones, programas formativos y proyectos de generación de valor para los asociados.

Experiencia gestionando presupuestos de aproximadamente 300K€ liderando equipos internos y externos de hasta **4 profesionales** e impulsando crecimientos superiores al **10 % en socios y patrocinadores**, con una valoración media de las actividades de **4,8 sobre 5**.

Amplia trayectoria en relaciones institucionales, representación sectorial, desarrollo internacional y colaboración con empresas, administraciones públicas, organizaciones empresariales y organismos nacionales e internacionales. Perfil orientado a resultados, con visión estratégica, alta capacidad de ejecución y un estilo de liderazgo cercano, colaborativo y basado en las personas.

Experiencia profesional

IFMA ESPAÑA

Gerente | Executive Director – Association Management
Septiembre 2024 – Actualidad | Madrid

- Dirección estratégica, económica y operativa de la Asociación Española de Facility Management, en coordinación directa con Presidencia y Junta Directiva.
- Conversión de las prioridades de la Junta en **planes de acción, presupuestos, proyectos, eventos, publicaciones, programas formativos y nuevos servicios para los asociados**.
- Preparación de propuestas estratégicas, informes de gerencia y documentación económica para facilitar la toma de decisiones de los órganos de gobierno.
- Gestión de un presupuesto anual de aproximadamente **350.000 €**, supervisando ingresos, gastos, facturación, proveedores, tesorería y evolución presupuestaria.
- Liderazgo y coordinación de un equipo interno y externo de hasta 4 profesionales, definiendo funciones, prioridades, objetivos y procesos de seguimiento.
- Desarrollo profesional de los integrantes del equipo, ampliando progresivamente sus responsabilidades y su autonomía.
- Crecimiento anual superior al **10 % en socios y patrocinadores**, mediante una estrategia combinada de captación, fidelización, propuesta de valor y nuevas oportunidades de colaboración.
- Gestión de una comunidad de más de **280 empresas y 700 afiliados**, impulsando beneficios, actividades, espacios de participación y acciones de engagement.
- Desarrollo y diversificación de ingresos a través de membresías, patrocinios, formación, eventos, publicaciones, programas profesionales y acuerdos estratégicos.
- Diseño y ejecución de la agenda anual de actividades, alcanzando una satisfacción media de **4,8 sobre 5** entre participantes y asociados.
- Dirección de eventos profesionales, jornadas, visitas técnicas y encuentros de referencia, coordinando contenido, ponentes, patrocinadores, proveedores, comunicación y presupuesto.
- Impulso de programas de mentoring, Young Professionals, publicaciones especializadas, estudios, guías y proyectos de generación de conocimiento.
- Coordinación y dinamización de comisiones de trabajo, facilitando la participación de expertos y transformando sus propuestas en iniciativas concretas.
- Supervisión de la estrategia de comunicación, posicionamiento, relaciones públicas, contenidos digitales y publicaciones de la asociación.
- Relaciones institucionales y desarrollo de alianzas con empresas, universidades, asociaciones, administraciones y entidades vinculadas al Facility Management, workplace, sostenibilidad y transformación digital.



Rubén Hernández

Dirección General de Asociaciones

Estrategia · Crecimiento · Gestión económica · Relaciones institucionales · Internacionalización

- ✉ hernandezgarciaruben@gmail.com
- ☎ +34 660 636 243
- 🌐 [linkedin.com/in/ruben-hernandez-garcia](https://www.linkedin.com/in/ruben-hernandez-garcia)
- 🌐 www.rubenhdez.com

Competencias clave

- Dirección y gestión de asociaciones
- Strategic Planning & Execution
- Relación con Presidencia y Junta Directiva
- Gestión presupuestaria y financiera
- Desarrollo y liderazgo de equipos
- Membership Growth & Engagement
- Patrocinios y diversificación de ingresos
- Desarrollo de negocio
- Relaciones institucionales y Public Affairs
- Representación nacional e internacional
- Formación, certificaciones y conocimiento
- Gestión de comunidades y comités técnicos
- Eventos, publicaciones y contenidos
- Alianzas estratégicas
- Digitalización y mejora de procesos
- Stakeholder Management

Formación Académica

Licenciatura en Derecho y Diploma de Especialidad Económica

Universidad de Deusto / ICADE - E1 | 2011

Máster en Derecho Internacional de los Negocios (MIBL)

Escuela de Negocios CEU San Pablo | 2012

Formación Ejecutiva

- Geopolítica y gobernanza global - ESADE
- Marketing Strategy - Project Management Institute
- Gestión ágil de proyectos y equipos - PMI
- Marketing Digital - Google
- Big Data - Universitat Autònoma de Barcelona
- Blockchain y transformación digital - Universidad Austral

Idiomas

Inglés: nivel profesional avanzado.
Experiencia académica y laboral en Australia.

Areas de Conocimiento

Gestión asociativa · Gobernanza · Estrategia · Presupuestos · Relaciones institucionales · Desarrollo de negocio · Internacionalización · Marketing · Comunicación · Eventos · Formación · Patrocinios · Inteligencia de mercado · Legislación europea · Transformación digital

Reconocimientos y exp. complementaria

- **Managing Director of the Year Award 2026 — EU Business News.**
Reconocimiento europeo al liderazgo estratégico, impacto organizativo, excelencia operativa y creación de valor a largo plazo.
- Experiencia como docente, ponente y moderador en jornadas, congresos y encuentros profesionales nacionales e internacionales.
- Participación durante más de 15 años en la gestión y toma de decisiones de una empresa familiar.

- Representación de **IFMA España ante IFMA EMEA y Global**, participando en reuniones internacionales, programas de colaboración y grupos de trabajo.
- Gestión de la relación con la organización internacional, incluyendo afiliaciones, renovación del capítulo, interlocución económica y defensa de los intereses de la comunidad española.
- Impulso de mejoras operativas y de digitalización en CRM, seguimiento de socios, comunicación, generación de contenidos y gestión interna.

ANFALUM

International Business, Institutional Relations & Association Development
2013 - 2024 | Madrid

- Dirección de las áreas de **marketing, comunicación, internacionalización y relaciones institucionales** de la asociación.
- Participación en la planificación estratégica y presentación de proyectos y resultados ante Dirección, Comité Ejecutivo y Asamblea General.
- Gestión de un presupuesto aproximado de **100.000 €**, coordinando equipo externo, agencias, proveedores y colaboradores.
- Desarrollo de servicios y proyectos orientados a mejorar la competitividad, visibilidad e internacionalización de las empresas asociadas.
- Relaciones institucionales con ministerios, comunidades autónomas, ayuntamientos, ICEX, IDAE, CEOE, CEPYME, UNE, AENOR y otras entidades.
- Seguimiento de iniciativas regulatorias nacionales y europeas y representación de la industria española en **LightingEurope**.
- Desarrollo de negocio internacional y coordinación de misiones comerciales en Europa, Latinoamérica, Oriente Medio y Rusia.
- Investigación de mercados y elaboración de informes sectoriales, regulatorios y de oportunidades comerciales.
- Dirección del plan de marketing y comunicación y organización de congresos, jornadas y seis ediciones de **Transforming Lighting**.

enerTIC

Desarrollo de Negocio y Relaciones Internacionales
2024 | Madrid

- Desarrollo y comercialización de iniciativas vinculadas a sostenibilidad, digitalización y eficiencia energética.
- Prospección de empresas, instituciones y potenciales colaboradores.
- Elaboración de propuestas, presupuestos, informes y presentaciones de servicios.
- Coordinación de reuniones, comités, debates y encuentros empresariales.
- Identificación de nuevas oportunidades de colaboración, patrocinio y desarrollo de negocio.

Experiencia jurídica

M&B Asociados

Abogado - Derecho Mercantil y M&A
2013-2017 | Madrid

Asesoramiento en operaciones societarias, mercantiles y de empresa familiar.

Turner Freeman Lawyers

Lawyer - Defamation Litigation
2013 | Sidney, Australia

Apoyo en procedimientos judiciales ante la Supreme Court of New South Wales.

Roca Junyent

Abogado - Derecho Mercantil y de la Competencia
2012 | Madrid

Participación en asuntos societarios, mercantiles y de defensa de la competencia.