

## Lilah Jones

### LÍDER EMPRESARIAL

Los equipos directivos se estancan cuando la estrategia está clara, pero no lo está el siguiente paso. La gente espera, se muestra indecisa y lleva a cabo otro ciclo de planificación mientras los competidores avanzan. El verdadero problema no es la motivación ni la coordinación; es lograr que los altos directivos pasen del análisis a la acción decisiva en el plazo de un trimestre, sin perder el rigor que les dio credibilidad en un principio.

Lilah Jones es una antigua directora de ventas de Google Cloud que ayuda a los equipos ejecutivos a pasar de la parálisis decisoria a la acción decidida durante los procesos de transición, fusiones, reestructuraciones y reorientaciones estratégicas.

## biografía de Lilah Jones 2026

### Por qué las empresas trabajan con Lilah Jones

- Ella misma ha dirigido el equipo al que ahora asesora. Dos décadas en Microsoft, Oracle y Google Cloud, incluyendo un periodo como directora de ventas corporativas para la región del centro-norte de EE. UU., hacen que sus consejos tengan el peso de alguien que ha estado al mando.
- Su Metodología de Activación ofrece a los líderes una forma estructurada de salir del estancamiento en la toma de decisiones, no una charla motivacional. Los asistentes se van con un plan secuencial para los próximos noventa días, asignado a personas concretas.
- Aborda el problema de los operadores durante las transiciones: cómo mantener al equipo en marcha mientras se reescriben la estrategia, la estructura o el liderazgo que los supervisa.
- Creó y dirigió una organización de ventas que hizo crecer Google Cloud desde cero hasta convertirla en una de las mayores franquicias empresariales del sector tecnológico, y sus ejemplos provienen de ese entorno, no de investigaciones secundarias.

### Aspectos destacados de su biografía

- Aproximadamente nueve años en Google, incluyendo un puesto en el equipo de ventas fundador de Google Cloud y el cargo de directora de ventas corporativas para el centro-norte de EE. UU.
- Anteriormente, desempeñó funciones de ventas empresariales y gestión de ventas en Microsoft y Oracle.
- Profesora adjunta en la Sawyer Business School de la Universidad de Suffolk, donde imparte clases a profesionales en activo.
- Creadora de la Metodología de Activación, el marco en el que se basa la ponencia «The Activated Leader» y su programa de coaching grupal de

### DISPONIBLE PARA

- Conferencias

### TEMAS DE CONVERSACIÓN DE LILAH

- Desarrollo ejecutivo
- Experiencia del empleado
- Gestión del Cambio
- Ventas y captación de clientes

### IDIOMAS: Inglés

ocho semanas «Activated Leader».

- Ha dado charlas y colaborado con organizaciones como Microsoft, Google, HP, WISE, la Universidad DePaul, el NIST, Lesbians Who Tech y Women of Influence.

## Biografía

La mayoría de los programas de liderazgo dan por sentado que el cuello de botella son las habilidades. En el seno de las grandes empresas, durante una reestructuración o un replanteamiento estratégico, el cuello de botella suele ser la toma de decisiones. Los directivos competentes dejan de comprometerse porque el nivel jerárquico superior sigue en movimiento, y trimestres enteros se pierden en preparativos que nunca llegan a materializarse.

Lilah Jones pasó aproximadamente dos décadas en ese entorno. Se unió al equipo de ventas fundador de Google Cloud y más tarde dirigió las ventas corporativas para el centro-norte de EE. UU., tras haber desempeñado anteriormente funciones de ventas y gestión en Microsoft y Oracle. El hilo conductor de esa carrera es vender y gestionar mientras se reconstruye el negocio circundante, que es la misma situación a la que se enfrentan ahora la mayoría de sus clientes.

El trabajo que realiza hoy convierte esa experiencia operativa en un método. Su «Metodología de Activación», que imparte a través de la conferencia magistral «The Activated Leader» y un programa de coaching grupal de ocho semanas, se basa en un único paso: llevar a los líderes del análisis al compromiso con un plan claro y secuenciado y con responsables designados. Las conferencias magistrales relacionadas con este tema, entre las que se incluyen «Courage as a Carry-On» y «Manage Your Blindspots», abordan los problemas adyacentes de la retroalimentación, la autodefensa y el coste personal de las decisiones estancadas.

También imparte clases como profesora adjunta en la Sawyer Business School de la Universidad de Suffolk y ha trabajado con organizaciones como Microsoft, Google, HP, WISE, la Universidad DePaul y el NIST. El público al que más ayuda es el de los altos directivos y directores de los que se espera que impulsen una transición sin tener la autoridad para rediseñarla.

## Temas clave de sus ponencias

- Liderar en procesos de transición y reestructuración
- La toma de decisiones ejecutivas en condiciones de incertidumbre
- Liderazgo en ventas y equipos comerciales de alto rendimiento
- Seguridad psicológica y cultura de la retroalimentación
- Transiciones profesionales para altos directivos
- Ejecución de la transformación en grandes empresas

## Ideal para

- Directores de ventas (CRO), directores de cumplimiento (CCO) y equipos de liderazgo de ventas que están llevando a cabo procesos de reorganización, integración o nuevos modelos de comercialización
- Responsables de liderazgo y desarrollo ejecutivo que diseñan programas para directores y vicepresidentes
- Directores de RR. HH. y responsables de transformación que lideran cambios a nivel empresarial en los que la ejecución en el nivel

intermedio supone un obstáculo

- Redes de mujeres en puestos de liderazgo y programas de desarrollo para mujeres en puestos de alta dirección dentro de grandes organizaciones

## Resultados para el público

- Un método concreto para hacer que un equipo directivo estancado pase de la revisión al compromiso en un plazo definido.
- Un lenguaje específico para diferenciar las decisiones que requieren un análisis más profundo de aquellas que llevan semanas listas para tomarse.
- Una visión más clara de cómo la cultura de la retroalimentación y la seguridad psicológica pueden acelerar o, por el contrario, bloquear silenciosamente la ejecución.
- Ejemplos concretos de Google Cloud, Microsoft y Oracle sobre cómo se comportan los altos directivos cuando su propio terreno se está moviendo.

## Lilah Jones's 2026 charlas & temas

### El líder comprometido

Una sesión de trabajo que ayuda a un grupo de líderes a pasar de la parálisis en la toma de decisiones a un plan de acción estructurado mediante la Metodología de Activación.

#### Puntos clave:

- Una forma estructurada de identificar qué decisiones están realmente a la espera de información y cuáles a la espera de valor.
- Lenguaje y preguntas para sacar a la luz la verdadera razón por la que un equipo se encuentra estancado.
- Un plan de compromiso de noventa días que deja a los asistentes con responsables designados.

---

### El valor como equipaje de mano

Una ponencia sobre cómo los profesionales con experiencia desarrollan la capacidad personal para desenvolverse en entornos desconocidos, basada en sus propios viajes y cambios profesionales.

#### Puntos clave:

- Una visión práctica de cómo la confianza se construye a través del compromiso, y no al revés.
  - Patrones para pedir ayuda sin perder autoridad.
  - Una forma de tratar la incomodidad como una señal de trabajo en lugar de como una señal de advertencia.
-

## **Gestiona tus puntos ciegos: dar y recibir comentarios**

Una charla sobre los hábitos de retroalimentación que diferencian a los equipos que siguen mejorando de aquellos que se estancan sin que nadie se dé cuenta.

### **Puntos clave:**

- Cómo dar retroalimentación constructiva a compañeros y subordinados sin dañar la relación.
  - Cómo recibir feedback sobre tu propio liderazgo sin interiorizarlo como parte de tu identidad.
  - La relación entre la cultura de la retroalimentación y la rapidez con la que un equipo puede cambiar de rumbo.
- 

## **Encuentra tu voz: defiende tus intereses como un auténtico líder**

Una ponencia sobre la autodefensa para mujeres de alto nivel y profesionales infrarrepresentados dentro de las grandes organizaciones.

### **Puntos clave:**

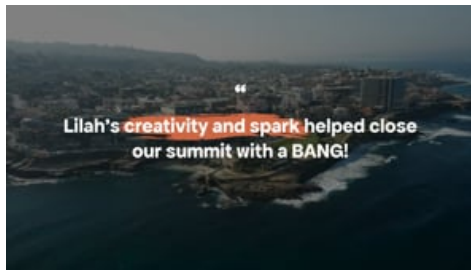
- Patrones concretos para solicitar más responsabilidades, apoyo y una mejor remuneración con datos que lo respalden.
  - Cómo posicionar tu trabajo hacia arriba sin exagerar.
  - Un marco para elegir qué batallas librar desde tu puesto actual.
- 

## **El retiro personal: tú eres lo primero**

Una sesión de trabajo reflexiva basada en su cuaderno de ejercicios gratuito «Road to Renewal», dirigida a altos directivos que llevan años sin tomarse un respiro.

### **Puntos clave:**

- Una estructura repetible para la revisión de la estrategia personal.
- Pistas para distinguir entre la ambición propia y la ambición heredada.
- Una breve lista de cambios a los que vale la pena comprometerse antes de volver al puesto.



## Lo que dicen los clientes de Lilah Jones

Lilah Jones es, sin lugar a dudas, una de las presentadoras más brillantes y con más carácter de todo el sector tecnológico.

*Director general, Google*

El marco «Activated Leader» no solo cambió nuestra perspectiva, sino también nuestros resultados trimestrales. Nuestro equipo directivo puso en práctica su metodología y observó una mejora del 40 % en la rapidez de la toma de decisiones en tan solo 30 días.

*Vicepresidente de Producto, Microsoft*

He contratado a cientos de ponentes a lo largo de 15 años. Lilah es una de esas pocas ponentes que ofrece una transformación, no solo inspiración. Nuestros asistentes se llevaron herramientas que pudieron poner en práctica de inmediato, y el 90 % afirmó haber tomado medidas en el plazo de una semana.

*Director de la conferencia, MPI*

Tras meses de dificultades para llevar a cabo una transición crucial, la ponencia de Lilah supuso para nuestro equipo el avance decisivo que necesitábamos. Tres semanas después, habíamos puesto en marcha el cambio que llevaba seis meses estancado.

*Director de Operaciones, Aspen Dental*

## Lilah Jones's 2026 speaking fees

Las tarifas específicas se sitúan dentro de los márgenes indicados. Se presentan a título orientativo y están sujetas a cambios sin previo aviso.

	<b>EUR</b>	<b>GBP</b>	<b>USD</b>
<b>País de origen</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Asia Pacífico</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Europa</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Oriente Medio y África</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Sudamérica</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Reino Unido</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Costa Este de EE.UU</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Costa Oeste de EE.UU</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtual</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire