

Jump Into Tech, el éxito precoz de una startup dirigida por un millennial

Creada en 2017, Jump Into Tech (JIT) está dirigida por el madrileño Bosco González del Valle, de 25 años y licenciado en ADE, cuenta con más de 20 clientes, muchos de ellos internacionales, sus sedes están en el BBVA Open Space de Madrid, en Tomelloso (Ciudad Real) y en Valencia, y han ideado la metodología JIT, que consigue en convertir ideas en productos digitales viables y personalizados desde cero

Nacida e impulsada hace apenas dos años por Bosco González del Valle, un joven de 25 años, Jump Into Tech ya cuenta con más de 20 clientes, presencia internacional con proyectos en más de 5 países de todo el mundo, desde un fondo de inversión en Londres, hasta proyectos en Singapur, África o China, y tiene ya una facturación positiva en el primer año de vida.

Compañías como Micappital (fintech que gestiona más de 9 millones de €), Fondena (fundación presidida por SAR Don Juan Carlos I), SGV, proyecto propio de JIT y de la familia Samaranch, que gestionará un torneo infantil de fútbol en todo China, la ganadería Torrealta, el fondo de inversión londinense 360 Fund Insight, la app de talento Zander, el proyecto africano Jokko, Video Nudos, el artista Pablo Manso, EgoGames, Connecting Visions, el gran proyecto Accecity, una innovadora app para ayuntamientos, así como muchas más empresas, han puesto en manos de JIP su presente y su futuro digital.

La labor de Jump Into Tech es una agencia tecnológica que ofrece consultoría, asesoramiento e impulso tecnológico de pequeñas y grandes empresas e instituciones, mediante el diseño y la programación de herramientas para triunfar en cualquier negocio o actividad, mientras descubre el talento ajeno y perfecciona el propio.

Todo esto con un trabajo bien hecho, que traslada las ideas y los proyectos de emprendimiento al plano de las realidades con un coste adecuado. JIT no es un proveedor al uso, porque se convierte en la división tecnológica de cualquier empresa diseñando estrategias, webs, apps a medida y apps al público.

JIT nació en septiembre de 2017. En poco más de un año se ha convertido en una de las Startups con mayor proyección de la comunidad de Madrid gracias a su extraordinario método de trabajo (la metodología JIT, el verdadero secreto de su éxito), el desarrollo de los proyectos, la relación con los clientes, los buenos precios y el carisma y gestión de su joven CEO Bosco, un empresario muy joven que es ya un triunfador.

Su perfil comercial y de gestión se asoció con el de su amigo Pedro Luis Román, CTO de JIT al frente de un equipo técnico, de diseño y maquetación ubicado en Tomelloso, con quién ya había trabajado en un anterior proyecto. Juntos ofrecen la imagen de empresa joven e internacional que les ha permitido prosperar muy rápido.

La “Metodología JIT” consiste en desarrollar desde 0 lo que necesita el cliente, pero definiendo muy bien el producto en cada momento del diseño y programación del mismo. El proyecto se puede abonar fase a fase tras verlo crecer y perfeccionarse mediante sencillas herramientas de testeo.

Con sede en el céntrico BBVA Open Space de Madrid y delegación técnica en Tomelloso, en Jump Into Tech reivindican el trabajo urbano en un entorno actual y creativo, que recuerda las empresas más punteras de Silicon Valley, en paralelo con el desarrollo de actividades en el entorno rural, perfectamente incorporable al tejido empresarial relacionado con las nuevas tecnologías, gracias a las infinitas posibilidades de comunicación e interacción que estas ofrecen.

El perfil de un veinteañero triunfador

Bosco estudió Administración y Dirección de Empresas (ADE) en European Business School de Madrid. Admira y habla con devoción de la trayectoria como empresario de eventos corporativos de su padre y del negocio restaurador y de venta de viviendas de su madre.

Comenzó a curtirse finalizando sus estudios con un par de cuatrimestres en París y en Los Ángeles y haciendo prácticas en la aceleradora de startups de Telefónica Wayra, donde comenzó su interés por el emprendimiento. Tras pasar por la empresa del Ibex Ebro Foods, se embarcó junto a varios amigos en un proyecto empresarial que fracasó y del que aprendió cómo no debían hacerse las cosas en los negocios (ejecutar el plan comercial a la vez que el de desarrollo sin tener un mínimo de producto viable).

Decidió asociarse con el extraordinario equipo técnico del proyecto fallido para fundar Jump Into Tech, y en poco más de un año es un prometedor empresario que disfruta convirtiendo clientes en amigos y sus ideas en productos viables desde cero.

Curtido en colegio inglés de Madrid y en un internado británico, ha dado conferencias sobre fintech y estuvo invitado en el evento Innovation Summit de Silicon Valley. Todo un millennial experto empresario, en el mundo de las startups y del fintech, y un gran orador que ve que “en España estamos muy obsoletos en materia tecnológica. ¿Lo bueno de esto? Que hay mucho trabajo y mucha demanda dispersa y poco conocida. Hay que ofrecer un servicio cercano y a buen precio, con la cercanía que proporciona comodidad en un tema en el que las empresas están algo perdidas”.

Para Bosco, lo malo del trabajo digital, pero que es perfectamente superable, “es la ignorancia sobre este sector, que cuando piensan en una app o una web, te piden un Instagram, o un Airbnb, y hay que hacerles ver que una buena presencia digital es fruto de cientos de versiones, de fallos iniciales y de aprendizajes que desembocan en productos viables. El mundillo digital no es como vender zapatos, y no sirve tanto el dicho de ‘el cliente siempre tiene la razón’”.

Datos de contacto:

Marian Alvarez Macías - Mass Media Director Wicca Media Group
malvarez@wiccamedia.com

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Programación](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Dispositivos móviles](#)
[Premios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>