

# Miguel Ángel González Maquedano



*Profesional con más de 20 años de experiencia en ventas, gestión y coordinación de equipos. Alta capacidad de análisis y negociación, acostumbrado a trabajar con orientación a resultados. Dinámico, resolutivo y optimista, con habilidad para crear, formar y motivar equipos. Amplia visión de negocio y con disposición a aprender constantemente, considero fundamental la lealtad y la honestidad en todos los ámbitos.*

## Información de contacto

magmaquedano@gmail.com

+34 608 550 450

Madrid

02/08/1975

## Habilidades

- Gestión de equipos
- Capacidad analítica
- Dotes comerciales y de negociación
- Dinamismo y Proactividad
- Planificación, organización y autonomía
- Habilidades comunicativas
- Interés en el aprendizaje continuo
- Orientación a resultados
- Constancia y tenacidad
- Visión estratégica
- Compromiso con la organización

## Otros conocimientos

### IDIOMAS

Inglés B1 certificado (en progreso para B2)

### INFORMÁTICOS

Office nivel avanzado

CRM (Salesware)

Becos (Bosch E-commerce Offline System)

KitchenMaster (diseño avanzado 3D)

### CURSOS

Habilidades comunicativas

Comunicación asertiva

Técnicas de venta y negociación

## EXPERIENCIA

### Garbinaldi Facilities **Gerente Delegación Centro**

2023-

**Responsable de la delegación para el centro de España (Madrid, Castilla La Mancha y Extremadura) en el sector servicios**

#### **Funciones**

*Responsable de la delegación, gestión comercial de las cuentas, desarrollo de la estrategia de crecimiento y coordinación del equipo de supervisores.*

### Bolton Adhesives **National Sales Manager**

2020-2023

**Responsable de un equipo de 9 vendedores en todo el territorio nacional para el departamento de adhesivos y afines**

#### **Funciones**

*Responsable de la consecución del objetivo asignado para el departamento y de la ejecución del presupuesto.*

*Responsable de la selección, formación y coordinación del equipo nacional de ventas en el canal Moderna (Leroy Merlín, Bricodepot, Bauhaus y Bricomart), canal Food (Carrefour, Alcampo, ECI, Eroski y E.Leclerc) y canal TT (ferreterías y suministros industriales).*

*KAM grandes cuentas canal Tradicional (Ehlis, Comafe, NCC, Coferdroza, etc) Elaboración en coordinación con los KAM,s y Marketing de estrategias de ventas, implantación y promoción a nivel regional y nacional.*

*Supervisión de la excelencia en el punto de venta, cumplimiento de planogramas y promociones.*

*Análisis de cifras por canales, cadenas, regiones y clientes para adaptación de estrategias y diseño de planes de acción.*

#### **Logros**

*Diseño e Implementación exitosa nueva política de objetivos e incentivos para el equipo de ventas.*

### Bosch Tools **Área Manager**

2012-2020

**Responsable de la selección y coordinación de un equipo de 6 GPs y 3 promotores en Madrid y provincias limítrofes para la división de Herramientas eléctricas y accesorios alta rotación**

#### **Funciones**

*Responsable de la selección, formación y coordinación del equipo de GPs y promotores-demostradores en el canal Moderna (Leroy Merlín, Bricodepot, Bauhaus, Bricomart y Bricor), canal Food (Hipercor, Carrefour, Alcampo y Makro).*

*Negociación con los responsables regionales de acciones especiales (Navidad, Día del Padre, Vuelta al cole, etc..) en coordinación con Marketing y logística.*

*Análisis de la rotación por familias y referencias para controlar las roturas y asegurar el stock y el servicio.*

*Supervisión directa de la excelencia en el punto de venta y la correcta implantación del material PLV y campañas.*

#### **Logros**

*Incremento facturación en zona asignada (+35%) con importante aportación a la misma mediante aplicación de nuevas estrategias focalizadas por clientes y regiones.*

*Implementación exitosa nueva gama Profesional con incremento cuota de mercado (+10 ptos GFK).*

## **Industrias Recio** ***Jefe regional de Ventas***

**2005-2012** Responsable de ventas y de la coordinación y supervisión de un equipo de 4 delegados y 12 montadores en la zona centro de España en el sector del mueble de cocina y baño

### **Funciones**

*Responsable directo de la selección y gestión de un equipo de 4 comerciales y 12 montadores.*

*Definición de zonas para los comerciales y elaboración de la estrategia comercial y ofertas por clientes.*

*Coordinación de eventos y ferias del sector.*

*Negociación grandes cuentas (ElCorteIngles) asegurando el cumplimiento de los acuerdos.*

*Elaboración de objetivos y reparto de incentivos*

### **Logros**

*Expansión geográfica del área de ventas e incremento de facturación +60%*

*Implantación de nuevas tecnologías en la empresa para la relación con los clientes (Diseños en 3D y gestión de pedidos)*

*Apertura y desarrollo de un nuevo canal (sector construcción)*

## ***Delegado de ventas***

**2000-2005** Responsable de las ventas y fidelización de la cartera asignada en la zona Sur-Este de Madrid

### **Funciones**

*Gestión de la cartera de clientes asignados y prospección del mercado para búsqueda de nuevos clientes.*

*Elaboración de presupuestos y ofertas específicas*

*Gestión y seguimiento de cobros*

*Responsable del departamento de venta directa al público (Exposición)*

### **Logros**

*Incremento de facturación de +45% en zona asignada*

*Captación de la División Comercial de ElCorteIngles como cliente*

*Creación integral departamento venta directa*

## **FORMACIÓN**

### **UNIR** ***Grado Universitario en ADE***

**2015-2020** Titulación universitaria en administración y dirección de empresas por la Universidad Internacional de La Rioja

### **IFP Humanejos** ***Título Especialista en Informática de Gestión***

**1992-1995** Titulación Formación Profesional 2º Grado Rama Administrativo, Especialidad en Informática de Gestión

### **IFP Humanejos** ***Título Auxiliar Administrativo***

**1990-1992** Titulación Formación Profesional 1º Grado Rama Administrativo

## **OTROS**

### ***Actividad Pública***

**2011-2015** Concejal electo del Excmo. Ayuntamiento de Parla (130.000 Hab)

