



ID-60236 MIGUEL ANGEL

Fecha de Nacimiento: 02-09-1970 Madrid

Residencia: Madrid

CREACIÓN DE ESTRUCTURAS COMERCIALES, DIRECCIÓN DE VENTAS Y CLIENTES, DESARROLLO DE NEGOCIO, PROYECTOS E INICIATIVAS

COMPETENCIAS

CREACIÓN DE ESTRUCTURAS COMERCIALES

Definir estructura y estrategia comercial
Liderar el proceso de implantación
Definición de KPI's

DIRECCIÓN DE VENTAS Y CLIENTES

Asegurar el cumplimiento de objetivos:
Comercial y fidelización
Presupuesto
Nuevas iniciativas

DESARROLLO DE NEGOCIO

Identificación de nuevas oportunidades
Desarrollo, seguimiento e implementación

PROYECTOS E INICIATIVAS

Identificar proyectos de mejora
Definir necesidades y objetivos (BC)
Implantación y evaluación

EXPERIENCIAS

2020-ACTUAL: GROWSALESFORCE

KAM (EDP SOLAR)

- Desarrollo de negocio para Madrid, Guadalajara, Levante, Murcia y Canarias
- Implementación de la fuerza comercial:
 - Formación y selección de candidatos
 - Desarrollo de la fuerza comercial:
 - Producto
 - Técnicas de venta
- Seguimiento del cumplimiento de objetivos (kpi's)
 - Ventas
 - Calidad
 - Atención al cliente
 - Post venta

2020-2019: EDP SOLAR

Sales Manager

- Creación de la estrategia comercial
 - Desarrollo y expansión de canales comerciales
 - Redes de asesores comerciales residencial, empresa y edificios
 - Redes de agentes colaboradores
 - Desarrollo de acciones de estrategia provincial y local
- Miembro del comité de estrategia de producto
- Definición de Kpi's de negocio
 - Ventas
 - Calidad
 - Atención al cliente

2019-2017: **START UP EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS ESPAÑOLES**

- **Co-fundador** de empresa dedicada a importación de productos alimenticios a Irlanda y Canadá

2017-2008: **ING BANK N.V.S.E.**, España & Portugal

Director Comercial de Redes de Venta (Direct report to Executive VP)

- Dirección del Outsourcing Comercial: Selección (RFP), implantación y seguimiento
- Elaboración de KPI's y cumplimiento de objetivos
- Seguimiento con expansión del modelo de Outsourcing comercial:
 - Evolución
 - Presupuesto: 5.5 Mio €
 - Puntos de relación con cliente: 41
 - Equipo comercial: 120 personas
 - Conversión a puntos de venta 2.0
 - Procesos de venta on-line
 - Nueva cartera de productos a clientes
 - Nuevas funcionalidades en atención al cliente
- Negociación con grandes proveedores (Carrefour, Auchan-Alcampo, CBRE,...)

2008-2003: **ING BANK N.V.S.E.**, España & Portugal

Director de Canales Presenciales (Direct report to Executive VP)

- **Red de Oficinas Bancarias**
- Dirección Comercial de la Red de Oficinas (Madrid, Barcelona, Sevilla)
 - Gestión integral de presupuesto (6-8 Mio €)
 - Elaboración de KPI's: Comerciales, calidad, atención al cliente
- Nuevo modelo de sucursal bancaria:
 - Definición del nuevo modelo de sucursal de atención al cliente
 - Implantación y validación del modelo
 - Seguimiento y evolución
- **Outsourcing Comercial**
- Definición e implantación del modelo comercial de Outsourcing comercial
- Elaboración de KPI's y cumplimiento de objetivos
- Expansión del modelo de éxito:
 - Evolución expansión nacional:
 - Año 2003:
 - Presupuesto: 300 k €
 - Puntos de relación con cliente: 5 (Madrid)
 - Equipo comercial: 18 personas
 - Año 2008:
 - Presupuesto: 4.5 Mio €
 - Puntos de relación con cliente: 31
 - Captación de nuevos clientes: Hasta 20% del total de nuevos clientes
 - Equipo comercial: 85 personas
 - Expansión Europea: Nuevos canales de venta en Italia, Francia, Polonia y Rumanía
- Dirección del Outsourcing Comercial: Selección (RFP), implantación y seguimiento
- Elaboración de KPI's y cumplimiento
- Establecimiento de relaciones con grandes proveedores (Carrefour, Auchan-Alcampo, CBRE,...)
 - Marco de negociación global a corto y medio plazo

2003-2001: **Grupo Constructora San José**, España

Director de producto

- Identificación de necesidades del cliente y compañía
- Elaboración e implantación de la nueva línea de producto acorde con las necesidades del cliente
- Consecución de los objetivos establecidos

2001-1998: **Tatum Consulting Grup**, España

Responsable Territorial división Outsourcing

- Diseño de estrategias comerciales acorde con necesidades de cliente
- Selección y supervisión de la campaña comercial
- Desarrollo de acciones para Vodafone, Repsol GLP, American Express, Legalitas

EXPERIENCIAS SIMULTÁNEAS

2017-2003: **ING BANK N.V.S.E.**, España & Portugal

Miembro del comité de Blanqueo con reporte directo a Banco de España

Miembro fundador del comité de Responsabilidad Social Corporativa

Miembro del comité de Estrategia Comercial

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales – Universidad Europea de Madrid – UCM

MBA – ING Business School – Ámsterdam