

#### DATOS PERSONALES

**NACIONALIDAD:** española

**FECHA NACIMIENTO:** 15/08/1968

**DOMICILIO:** 46020 Valencia

**MOVILIDAD:** movilidad alta. Cambio de residencia

**CARNET:** carnet de conducir B1-vehículo propio

**PLAZO INCORPORACIÓN:** inmediato (sin plazo de preaviso)



#### DATOS PROFESIONALES

- GRUPO ALIBÉRICO (Junio 2005-actualidad): **Sales Director:** dirección equipo comercial nacional e internacional. Definición, desarrollo, implantación y consecución de objetivos comerciales, cualitativos y cuantitativos. Labores de acompañamiento de actividad y dinamización. Definir la política de precios y márgenes junto con la Dirección. BPlan, PMarketing, Presupuesto Anual de Ventas. Gestión CRM y KIP'S. Prospección y fidelización cartera de clientes B2B-B2C a nivel nacional e internacional. Incremento de cartera de clientes y ventas en volumen, diversificación y riesgo. Gestión de medios de pago y cobro cumpliendo el objetivo de rentabilidad. Gestión integral de pedidos. Incorporación y promoción de nuevos productos, soluciones y servicios. Estudios de competencia, mercado y sector en productos y soluciones técnicas y tecnológicas. Cooperación con los departamentos técnicos: I+D, Calidad y Producción. Detección de necesidades de clientes y darles el debido cumplimiento y seguimiento. Formación técnica a cliente interno y externo. Elaboración, defensa y argumentación de ofertas técnicas a clientes en sector industrial, químico y packaging alimentación y pharma. Promedio objetivo anual cumplido desde 2012: 98%. Reporting Dirección General y Presidente.

- ALUMÁFEL (Febrero 2003-Junio 2005): **Sales Manager:** extrusión aluminio. Dirección, gestión, formación y motivación equipo comercial en sector industrial (automoción, ferroviario, naval, aeronáutico, mecanización, plegado y corte de chapa, soldadura, herrajes y valvulería para ferreterías y muebles. Optimización de rutas, rentabilidad de visitas, reporting y reflejo de actividad y ofertas técnicas en CRM. Definición de objetivos. Incremento de cartera de clientes: de 150 a más de 600. Ratio de fidelización: de 60 a 95%. Abaratamiento costes de transformación: 6%. Homogeneización de precios. Definición de márgenes. Gestión almacén. Optimización costes financieros en ofertas técnicas en 7%. Introducción de nuevas aleaciones y nuevos tratamientos térmicos de fabricación (T5 y T6). Cumplimiento cifra de crecimiento anual del 25% (primer año: 27%: de 1,5 a 1,9MM€; segundo año: 1,93MM€). Implementación garantías de calidad de producto. Optimización y gestión titularidad matrices de extrusión (100%). Reporting Product Manager.

- GRUPO EDEBÉ (Febrero 2002-Febrero 2003): **Product Manager:** lanzamiento de nuevo producto en sector retail, distribuidores y Grandes Superficies (ECI, Hipercor, Carrefour, Alcampo, Caprabo...). Negociación de plantillas y Acuerdos Marco con centrales de compra e implementación de forma pormenorizada en cada tienda, distribuidor y centro. Gestión de descuentos, precios, márgenes, optimización de stocks, plazos de entrega, depósitos –precios y plazos-, campañas, merchandising, PLV y posicionamiento de producto en lineal. Implementación en retail 95%, distribuidores 100% y centros comerciales 100%. Incremento cifra de negocio: retail 32%, distribuidores 43% y Grandes Superficies 70%. Objetivo comercial cumplido: 126%. Reporting a Jefe Nacional de Ventas.

- JMG MONTERO ALQUILER DE MAQUINARIA (2002): **Técnico Comercial.** Mantenimiento y ampliación de una cartera de clientes (de 40 asignados a 95), asistencia técnica de producto y configuración de los respectivos contratos de colaboración y alquiler. Visitas y negociaciones en alquiler de maquinaria con arquitectos, aparejadores, jefes de obra, responsables de compras, gerentes de las distintas constructoras clientes. Cumplimiento objetivos 89%. Reporting Directora Comercial.

- AIRTEL-VODAFONE (1999-2001): **Responsable de Canal en Gestión de Consumo:** Gestión retail 208 tiendas. Negociación con Cabeceras: precios, financiación de campañas, gestión almacenes (stocks, rotación inventarios, optimización costes Merchandising y PLV). Gestión de pedidos superiores a 150.000€. Formación, promoción a la venta, coordinación y gestión de KIP'S de 72 agentes comerciales. Cumplimiento 100% objetivos de activaciones en prepago: 4.000 activaciones/mes y 15.000 activaciones en campañas. Implementación de protocolos en back office y call center de: fidelización de clientes –incremento de ratio 98%- gestión de reclamaciones –llegando al 82% en positivo-. Logro principal: ser el primer operador en Canal. Reporting: Gerencia Territorial. 2002: colaboración con FRANCE TELECOM en la implementación proyecto retail en España de tiendas en Carrefour y centros comerciales: definición de precios, campañas, PLV y merchandising.

- CAJA RURAL VALENCIA (1998-1999): **administrativo, cajero y analista de créditos.** Incremento en un 30% servicio crediticio a empresas, evaluación de apalancamiento, reducción de morosidad (6%), calificación de riesgos (38%), agilizar tramitación con Auditoría (reducción media a 3 días).

- ASESORÍA JURÍDICA DE ANECOOP. S. COOP. (1997): **Abogado empresa.** Convenios colectivos, PRL, condiciones de trabajo, plantillas y condiciones exportación de cítricos.

- JUCOVA: (1992-1997): **Abogado empresa.** Negociación con empresas, Delegados de Personal y Comités de Empresa de convenios colectivos, condiciones laborales, PRL, accidentes de trabajo, plantillas y absentismo.

#### DATOS ACADÉMICOS

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia (1987-1992)
- Seminarios en Derecho Civil, Mercantil y Filosofía del Derecho (1990-1991-1992)
- **Máster en Dirección Financiera. ESIC Valencia (1997-1998)**
- Curso de Dirección de la Empresa Comercial por la A.P.I.F.A. 150 h. (Mayo-Junio- 1999)
- Curso de Administración de Personal en el C.E.D.I. “Luís Vives” de Valencia. 219 h (2000)
- Curso de Técnicas de negociación, ventas y gestión de cobros por Tea Cegos. 16 h (2006)
- **MBA Executive. ESIC. Octubre 2007-Diciembre 2008**
- Seminario de “Product Management Revolution”. ESIC. 16 h. (2009)

#### OTROS DATOS

**INFORMATICA:** sistemas operativos MS-DOS y WINDOWS; paquetes ofimáticos: Excel, Word, Access, Power-Point, y Power BI; paquete Lotus, AutoCAD, correo electrónico e Internet. CRM, ERP, SAP, Navision y Axapta.

#### IDIOMAS:

- **Francés:** nivel medio hablado y escrito.
- **Inglés:** nivel alto hablado y escrito.
- **Alemán:** nivel básico hablado y escrito.