



📅 16/12/1975

📍 Torrelodones (28250, Madrid)



Más de veinte años de experiencia en servicios de Seguros, Hostelería, y Seguridad. A nivel funcional, experiencia en Dirección Comercial, Desarrollo de Negocio, Digitalización, E-Commerce , Marketing Digital y Dirección de Pymes.

Disponibilidad para viajar. Acostumbrado a la interlocución con responsables de otros países (lengua extranjera). Mentalidad abierta a nuevos retos y horizontes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

[Febrero 2021 - Actualmente]

ALBATROS MARITIMO (Sector seguros)

Director Comercial (Desarrollo de negocio)

- Dirección Desarrollo de Negocio.
- Creación, Desarrollo y Seguimiento de Red de Colaboradores (Corredores no especializados en seguros Marítimos).
- Estrategia y Plan comercial.
- Desarrollo y Seguimiento Marketing Digital.
- Planificación y consecución de los diferentes objetivos de la compañía. (Facturación, crecimiento, expansión, etc.)
- Digitalización (Creación página web y estrategia SEM / SEO)

[Enero 2019 – Enero 2021]

GRUPO INV Seguridad VIDA IP (Sector Seguridad)

Director Calidad y Grandes Cuentas.

- Creación, implantación, control y seguimiento de modelos y protocolos de calidad.
- Creación y desarrollo E-Commerce.
- Desarrollo y seguimiento Marketing Digital
- Búsqueda, mantenimiento , fidelización , negociación y gestión de Grandes Cuentas
- Planificación y consecución de los diferentes objetivos de la compañía. (Facturación, crecimiento, expansión, etc.)

[Julio 2018 – Marzo 2020]

GRUPO INV Seguridad INV Protección (Sector Seguridad)

Director Comercial.

- Desarrollo de Negocio Canal Directo, Canal Indirecto y E-Commerce
- Estrategia comercial. Plan comercial
- Creación, planificación, control y consecución de objetivos.
- Reorganización de las estructuras de las delegaciones comerciales.

[Febrero 2017 – Junio 2018]

Altter Real Estate (Sector inmobiliario)

Director Gerente

- Digitalización de la compañía, Desarrollo y seguimiento de Marketing Digital.
- Planificación y consecución de los diferentes objetivos de la compañía. (Facturación, crecimiento, expansión, etc.)

[2.008 – 2016]

AXA Art - Grupo AXA (Sector seguros)

Director Comercial y Marketing.

- Representante del Clúster Mediterráneo (España, Italia y Portugal)
- Desarrollo de Negocio Canal Corredores. Incremento del 300% del Canal Corredores.
- Proyecto de implantación de SALES FORCE (CRM)
- Responsable del Área Digital.
- Desarrollo de alianzas con diferentes actores del mercado (Museos, Fundaciones, Ferias de arte, etc.)
- Planificación y consecución de los objetivos de ventas y desarrollo de marca

[2.007 – 2.008]

Café & Té (Sector hostelería)

Área Manager (centro y sur de España)

- Responsable de 16 locales propios, con puesta en marcha y seguimiento de los nuevos centros.
- Responsabilidades en las áreas comerciales, de Marketing y de RRHH.
- Supervisión del correcto funcionamiento de los centros asignados.
- Consecución de los distintos objetivos de la compañía (Facturación, rentabilidad, operaciones, etc.)

[2.005 – 2.007]

Grupo Café Saigón (Sector hostelería)

Área Manager (centro y este de España)

- Responsable de expansión de la zona este, con puesta en marcha y seguimiento de los nuevos centros.
- Búsqueda, negociación y alianzas con nuevos colaboradores.
- Responsabilidades en las áreas comerciales, de Marketing y de RRHH.
- Consecución de los distintos objetivos de la compañía (Facturación, rentabilidad, operaciones, etc.)

[2.003 – 2.005]

Restaurante La Zamorana (Sector hostelería)

Director General y Socio Fundador

- Búsqueda, negociación, compra y puesta en marcha de la unidad de negocio.
- Planificación estratégica de la compañía.
- Responsabilidades en las áreas comerciales, de Marketing y de RRHH.
- Negociación y alianzas con proveedores y colaboradores (Hoteles, Museos, etc.)
- Creación y consecución de los distintos objetivos de la compañía (Facturación, rentabilidad, operaciones, etc.)

[1.996 – 2.003]

Restaurante Tres Encinas (Sector Hostelería) Facturación 2002 – 2.400.000€. Empleados – 55 Personas

Subdirector

- Responsabilidades en las áreas comerciales, de Marketing y de RRHH.
- Negociación con proveedores y colaboradores.
- Operaciones: Implantación de los protocolos de actuación.
- Consecución de los distintos objetivos de la compañía (Facturación, rentabilidad, operaciones, etc.)

DATOS ACADEMICOS

[2.020 – Actualidad]

MÁSTER THE POWER MBA

The Power Digital Marketing con especialización en E-Commerce.

Disciplina académica Marketing and E-Commerce Expert.

[2.016 – 2.018]

MÁSTER MBA Executive ESIC

[1.996 – 2.002]

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing ESIC

IDIOMAS

Inglés: Nivel alto hablado y escrito.

- Colegio Bilingüe (St. Michael's).
- Un año cursando 12th Grade en Daytona (USA).
- Formación continuada en AXA Art y a nivel personal

CONOMIENTOS INFORMÁTICOS

- Usuario avanzado de informática PAQUETE OFFICE (Excel, Word, Power Point, etc.)
- Dominio de programas de gestión.
- CRM. Salesforce.
- Digital Marketing and E-Commerce Expert.