

PERFIL

- MBA con más de 15 años de experiencia en desarrollo de **negocio**, gestión y **análisis financiero**, dirección y consultoría de **operaciones** y apoyo a áreas de **RR.HH.**
- **Profesional 360º**, con un gran entendimiento de las diferentes **áreas** de una organización, así como de las dinámicas existentes entre las mismas y habituado a trabajar en distintos departamentos **funcionales**, independientemente del tipo de empresa (pública o privada), sector y tamaño (pymes o grandes empresas), así como empresas en diferentes fases de su ciclo de vida (de nueva creación, en crecimiento o maduras).
- Ejecutivo de elevada **orientación al cliente** (interno y externo), apasionado del **trabajo en equipo** y desarrollo de grupos orientados a **resultados**, impulso del crecimiento o cambio cultural, enfocado hacia la mejora de **procesos** y establecimiento de **mejores prácticas**.
- **Filosofía**: “La medida de quiénes somos como equipo, se establece por cómo reaccionamos cuando algo no va de la forma prevista” (Greg Popovich)

ESPECIALIZACIÓN

- **FINANZAS Y RENTABILIDAD DE NEGOCIO**: gestión y responsabilidad sobre cuentas de explotación (tanto en inversión propia como por cuenta ajena). Experto en análisis financieros y de rentabilidad, establecimiento y seguimiento de KPIs, análisis de desviaciones y previsiones financieras. Capacidad de reacción ante imprevistos, desarrollando y ejecutando planes de contingencia.
- **DESARROLLO DE NEGOCIO Y COMERCIAL**: Diseño de propuestas a clientes, generación de nuevas oportunidades, pensamiento “out of the box” o sin encajonamiento, búsqueda de mejora de beneficios para todos los actores de una relación comercial en los nuevos enfoques de negocio, mejora de la integración empresarial entre cliente/proveedor y pensamiento a l/p. Captación y desarrollo de clientes (KAM), creación y optimización de canales de venta, incluyendo ventas directas, afiliada y de canal.
- **ESTRATEGIA**: Desarrollo y ejecución de estrategias para generar nuevos ingresos e incrementar la rentabilidad existente, abrir nuevos segmentos de mercado para negocios o empresas y replanteamiento de la idoneidad de las estrategias vigentes (análisis).
- **TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL, CULTURAL Y GESTIÓN DEL CAMBIO**: capacidad a la hora de liderar cambios organizacionales, procedimentales, de prácticas de venta, protocolos de enfoque comercial y de servicio (B2B o B2C), entendiendo el origen de las resistencias existentes, involucrando a los equipos y compartiendo resultados. Muy táctico en las relaciones profesionales. Habituado a gestionar equipos de diferentes tamaños (hasta 30 personas), formaciones, experiencias, origen y áreas funcionales.

INDUSTRIAS

CONSULTORÍA DE GESTIÓN, FINANCIERA Y DE OPERACIONES | WELLNESS & FITNESS | DISTRIBUCIÓN | OCIO Y ENTRETENIMIENTO |
COMERCIO EXTERIOR | GRAN CONSUMO

LOGROS

CFG

- **CLUB VALMA**: cambio en el modelo de relación con el socio del club, implantación de un CRM, mejora en el análisis de los datos del usuario/socio y realizaciones de acciones “push”, obteniendo como resultado un **incremento superior al 30% en la facturación** de la empresa y optimizando el ticket medio por asociado. Mejora de las ratios de fidelización y reducción del de abandono un 50%.
- **FLIPAJUMP**: transformación de la cultura organizacional y del estilo de dirección, orientando la compañía hacia las operaciones de los parques, los procesos de venta y experiencia del cliente. Resultado: una **mejora** sustancial en la

rentabilidad de las unidades de negocio y de los KPIs, ticket medio, #visitas/mes (fidelización), rotación, unidades por ticket, incremento de la venta por impulso (venta cruzada o venta múltiple de servicios) entre otros.

- **COOL CORPORATE**: rediseño de la propuesta comercial, protocolo de venta y relación con el lead/cliente, renegociación con proveedores, obteniendo como resultado una **mejora estimada del 100% en el margen comercial por proyecto**.

GH FITNESS

- **NEGOCIACIÓN CON LIFE FITNESS**: diseñé y formé parte activa del equipo negociador entre LF International (líder mundial en la fabricación y distribución de maquinaria fitness) y GH, tras la adquisición de varias de las marcas que distribuía GH. Logramos obtener la **compensación necesaria para dar continuidad al negocio** y renegociar y reestructurar la deuda con proveedores y entidades financieras.
- **OPERACIONES**: cambio en el tratamiento del área por parte de la organización, pasando de ser un área de apoyo del departamento comercial a una **unidad de negocio independiente y rentable**, involucrando a todos los departamentos de la empresa y modificando la política comercial (dotándoles de nuevas herramientas), renegociando con proveedores, cambiando las políticas de aprovisionamiento, entre otras.

LE CHRIS

- **REESTRUCTURACIÓN Y VUELTA A LA RENTABILIDAD DE LA COMPAÑÍA TRAS LA CRISIS DEL 2008**: como consecuencia de la crisis financiera de 2008 y el impacto en la economía española y su consumo, me hago a cargo del proceso de reestructuración de la compañía, renegociando deuda, alquileres, contratos con proveedores, rediseñando plantillas, reestructurando equipos, implantando políticas de reducción de costes y encontrando nuevas vías de ingreso. Como consecuencia la compañía retomó el crecimiento y la rentabilidad hasta el año 2019, cuando decidimos traspasar la misma y vender nuestro FC.
- **APERTURA DE NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO** (consultoría B2B) y consecución de cuentas clave como **HESPERIA**.

EDUCACIÓN E IDIOMAS

MBA – INSTITUTO DE EMPRESA

2005-2006

LICENCIATURA EN ADE - CUNEF

1996-2001

ESPAÑOL – NATIVO; INGLÉS – NIVEL MUY ALTO; FRANCÉS – CONOCIMIENTOS

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS PROFESIONALES

DESARROLLO DE NEGOCIO | GESTIÓN DE EQUIPOS | KPIS | LIDERAZGO DE PROYECTO | REPORTING | ORIENTACIÓN A RESULTADOS | CAPACIDAD DE INTERLOCUCIÓN | ADAPTACIÓN AL CAMBIO | GESTIÓN DEL CAMBIO | VISIÓN ESTRATÉGICA | RELACIÓN CON PROVEEDORES | NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES INTERNACIONALES | CONTRATACIÓN Y EVALUACIÓN DE PERSONAL | DIMENSIONAMIENTO DE PLANTILLAS DE TRABAJO (RRHH) | ERP | USO E IMPLANTACIÓN DE CRM (SALESFORCE / HUBSPOT) | OPERACIONES DE VENTA | CONTROL DE STOCKS |

MOTIVACIONES E INTERESES PERSONALES

- 🏆 Milito desde pequeño en un equipo de baloncesto aficionado, con el que continúo en la actualidad: **Jugador de equipo**
- 🏆 Práctica de diferentes deportes individuales y de equipo (ciclismo, ciclo indoor, running o fitness), de los que aprendo y aplico técnicas en mis relaciones o experiencias profesionales: **mentalidad ganadora, capacidad de superación, compartir éxitos, objetivos globales** antes que individuales, etc.
- 🏆 Casado con una mujer dominicana, con familia en Francia, Inglaterra, USA y RD, disfruto de **ambientes multiculturales**
- 🏆 Me encanta viajar y disfrutar de distintos tipos de países, ciudades, formas de vida... He tenido la suerte de pasar estancias largas o vivir en varios de ellos (España, USA, Nigeria, Ghana, Guinea Ecuatorial), aprendiendo de cada una de estas experiencias vitales. **Adaptabilidad**.

DIRECTOR

A cargo de diferentes clientes, cuentas o proyectos de consultoría estratégica, financiera y de negocio, entre los que destaco:

- **Club Valma:** unidad de negocio del grupo CFG. Club Valma es un club de beneficios y descuentos tanto a particulares como nivel corporativo, con más de 3.000 asociados.
Dirección estratégica y de negocio, implantación de CRM (Hubspot), establecimiento de nuevos acuerdos comerciales, renegociación con proveedores, etc.
- **FlipaGym** (Grupo Flipajump): desarrollo del plan de negocio de una cadena de gimnasios vinculada a los parques de trampolines FJ.
- **Flipajump:** gestión del área de desarrollo de negocio, marketing y ventas del grupo. Cadena de centros especializados en la promoción, desarrollo y gestión global de soluciones de ocio activo y entretenimiento familiar.
- **Cool-Corporate:** desarrollo de negocio para la Zona de Andalucía Oriental. Colaboración con la propiedad en la definición de la política estratégica y comercial (Plan de Negocio a tres años). Mejora de procesos, rentabilidad y renegociación de acuerdos con proveedores.
- **Torcal Formación:** colaboración con la Dirección Corporativa en el desarrollo e implementación del área de contabilidad analítica y de costes.

LE CHRIS (MADRID, ESPAÑA)02/08-12/19

GERENTE DE NEGOCIO – SOCIO FUNDADOR02/08 – 12/19

Empresa dedicada a la explotación de establecimientos wellness. Áreas de responsabilidad:

- Planificación financiera: establecimiento y control de Objetivos (Tesorería, Ventas, Compras y Gastos). Logro: adaptación márgenes a un incremento IVA (promedio) del 11 al 21%.
- Negociación con acreedores, bancos o proveedores (Logros: reducción alquiler en un 30% y refinanciación deuda con entidades crédito).
- Selección y Gestión de Proveedores y Responsable de Compras.
- Diseño, ejecución y control de políticas de RR.HH: diseño estructura organizacional, dimensionamiento plantilla, contratación, evaluaciones, realización de cuadrantes y horarios, acciones de motivación, etc. Personal a cargo: 15-25 empleados (Negocio estacional).
- Como socio fundador colaboré en la puesta en marcha del negocio y aquellas actividades inherentes a la misma: seguimiento obra, selección proveedores, contrataciones, financiación, plan de lanzamiento, etc. (2007).
- Facturación de la unidad de negocio: hasta 1,5M€.

DIRECTOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE CONSULTORÍA WELLNESS2008 – 2018

ACUERDOS DESTACADOS:**TECHNOGYM**

2017 – 2018

- Empresa dedicada a la **distribución** de equipamiento fitness.
- Venta de equipamiento y soluciones en la zona acordada (Centro)
- Prospección de nuevos clientes y apertura de mercado
- Visita a clientes en cartera para seguimiento y promoción de productos
- Seguimiento del Plan Comercial & Gestión de Oportunidades
- Negociación de las propuestas financieras tanto con los clientes como con las entidades financieras

HESPERIA MADRID & CASTELLANA SPORTS CLUB

2008 – 2014

- Consecución y gestión de la relación y mantenimiento de las cuentas (KAM)
- Análisis del estado de la zona wellness (AS IS vs. TO BE)
- Estudiar y establecer la oferta de productos y servicios
- Dimensionar y seleccionar las necesidades de recursos y plantilla
- Evaluar y mejorar la satisfacción del cliente y su consumo (logro)
- Facturaciones superiores a los 500 mil euros.

DIRECTOR FINANCIERO Y DE OPERACIONES

Director en GH Fitness España y asesor de GH Fitness Chile, **compañía distribuidora** de maquinaria y equipamiento fitness.

Marcas principales: Tomahawk/ICG & Cybex hasta su adquisición por la multinacional Brunswick-LifeFitness. En ese punto:

- 1) Lideré en GH el complicado proceso de negociación con Life Fitness e ICG, para la obtención de una compensación por clientela y mercado (hito mundial)
- 2) Colaboré en dar continuidad al negocio, desarrollando un nuevo BP y renegociando con bancos y acreedores la deuda existente, para un escenario con una caída de la facturación superior al 70%

Actividades diarias:

- Director Financiero (Presupuesto: 3,5 millones eur.)
- Business Partner: colaboración y aprobación de las propuestas comerciales (mejora del índice de cobertura de costes operativos, incrementando en un 150% los ingresos en montaje y servicio técnico)
- Control y supervisión del área de Operaciones y Compras (reducción de costes operativos a través de negociación con proveedores e incremento en eficiencia y reducción del nivel del stock mejorando su ratio de rotación)
- Gestión de tesorería y definición del mix de financiación

AXIS CORPORATE (MADRID, ESPAÑA)

09/06– 07/08

CONSULTOR DE OPERACIONES FINANCIERAS

Proyecto ejecutado en ISBAN (Grupo Santander): Desarrollo de Guía para Implantación Software Tarjetas en las entidades extranjeras.

- Evaluación de procesos existentes
- Diseño de nuevos procesos y establecimiento de metodología para el cambio

ICEX (NIGERIA)

09/03– 07/05

BECARIO ICEX EN LA OFICINA COMERCIAL EN LAGOS

- Organización de Misiones Comerciales en la zona bajo nuestra responsabilidad
 - Responsable de organizar misión comercial multisectorial en Accra (Ghana).
 - Responsable de organizar misión comercial multisectorial en Malabo (Guinea Ecuatorial)
- Realización de estudios de mercado.
- Soporte a empresas españolas con intereses comerciales en el área.
- Dar respuestas a consultas comerciales a empresas españolas y locales.

COLGATE PALMOLIVE (MADRID, ESPAÑA)

10/01– 07/03

ANALISTA FINANCIERO

- Reporting de la cuenta de PyG analítica por marca y producto (Real, Estimado y desviaciones).
- Preparar el Presupuesto Anual y sus revisiones trimestrales.
- Responsable de área de "Rebates" en coordinación con Ventas.
- Colaboración en la implantación de SAP Business Warehouse.