

JOSÉ MARÍA CARENAS DOMÍNGUEZ

Senior Key Account Manager B2B Industrial

Madrid · 695 579 946 · josemaria.carenas@gmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/jose-mª-carenas-domínguez-49169444](https://www.linkedin.com/in/jose-mª-carenas-domínguez-49169444)

PERFIL

Senior Key Account Manager B2B Industrial con más de 15 años de experiencia en gestión y desarrollo de grandes cuentas en entornos productivos complejos. Especializado en crecimiento de cartera, incremento del share of wallet y negociación de acuerdos marco, con fuerte orientación a rentabilidad y margen.

Amplia experiencia coordinando cliente, operaciones y producción, gestionando incidencias críticas y construyendo relaciones de largo plazo con clientes estratégicos. Perfil consultivo, analítico y orientado a negocio, acostumbrado a trabajar con objetivos de facturación, margen y previsión comercial, reportando resultados y evolución de cartera.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PUNZOMET S.L. – Transformaciones Metálicas | Madrid

Senior Key Account Manager | 2017 – Actualidad

Gestión integral de cartera de grandes cuentas (clientes A y A'), actuando como interlocutor único en entorno industrial B2B (corte láser, punzonado, plegado, soldadura y montaje).

- Desarrollo y fidelización de clientes estratégicos, contribuyendo al crecimiento de la compañía hasta +8 M€ de facturación anual.
 - Incremento del share of wallet mediante detección de nuevas necesidades, ampliación de servicios y propuestas técnicas personalizadas.
 - Negociación de precios, condiciones y acuerdos marco, con foco en rentabilidad y sostenibilidad de la cuenta.
 - Coordinación diaria con Producción y Operaciones para ajuste de cargas, priorización de pedidos y resolución de incidencias críticas.
 - Gestión proactiva de incidencias técnicas y logísticas, manteniendo altos niveles de satisfacción y recurrencia.
 - Uso avanzado de CRM para seguimiento de oportunidades, pipeline y previsiones comerciales periódicas.
-

MEKITRON S.L. | Madrid

Responsable de Compras, Logística y Administración Comercial | 2010 – 2017

- Negociación con proveedores industriales y optimización de costes.
 - Gestión de pedidos, logística y soporte directo al área comercial.
 - Supervisión administrativa y facturación electrónica (FACe).
-

Experiencia anterior

Panel y Perfil – Técnico Postventa y Calidad

FIMSET S.A.L. – Técnico Comercial Maquinaria Industrial

TECNOCASA S.L. – Consultor Inmobiliario (Ventas)

FORMACIÓN

- Programa Superior en Dirección de Ventas (PSDV) – **ESIC Business School**
 - ThePowerMBA Business Expert – **The Power Business School**
 - Programa Superior Técnico Contable – **CEF**
 - Técnico en Gestión Administrativa – **IES Santa Rosa de Lima**
-

COMPETENCIAS CLAVE

- Key Account Management B2B Industrial
- Gestión y desarrollo de grandes cuentas
- Negociación industrial y acuerdos marco
- Incremento de share of wallet y orientación a margen
- Coordinación con Producción y Operaciones
- CRM · ERP (Sage, Solmicro, SAP) · Excel avanzado

Idiomas: Español nativo · Inglés B1 (uso profesional técnico)