



MBA.JIM

Sales Manager y Experto Desarrollo Negocios.

ID-58611

PERFIL PROFESIONAL

- Gerente comercial y ventas con más de 15 años de experiencia en ventilación mecánica controlada (VMC) calefacción, aire acondicionado, aerotermia y calidad de aire interior.
- Amplia experiencia en la comercialización consultiva de soluciones enfocadas a calidad de aire interior en el sector residencial para viviendas unifamiliares y plurifamiliares.
- Conocimiento amplio del mercado y de los stakeholders del mercado de vivienda residencial, Promotores, Constructores, Instaladores, Ingenierías y arquitecturas, alto conocimiento del canal prescriptor.
- Gran capacidad de negociación para cerrar acuerdos estratégicos con los stakeholders.
- Comunicador con amplios dotes sociales para crear buenas relaciones comerciales con los grandes decisores de compra en los diferentes canales del sector.
- Visión estratégica y táctica para localizar oportunidades de negocio y nichos de mercado
- Habitado a alcanzar y sobrepasar los objetivos marcados en los planes comerciales y de ventas.
- Conocimiento del mercado, la competencia, productos y soluciones y fabricantes locales e internacionales.
- Acostumbrado reporting semanales/ mensual a la dirección general de las acciones de ventas, por producto, canal, cliente etc.

1. Experiencia Laboral:

ALDES Venticontrol	Area Sales Manager	septiembre 2019 - Actualidad
--------------------	--------------------	------------------------------

- Gestión y manejo de la región Cataluña, Baleares y Andorra con el objetivo de incrementar y desarrollar la cifra de ventas todos los niveles de la cadena de valor (Stakeholders del sector)
- Responsable de los objetivos, política de precios y descuentos, márgenes y rentabilidad de la zona, así como el incremento de las ventas de la zona asignada.
- Fidelizar y aumentar posición de nuestra marca en los diferentes clientes del sector, aumentar pipeline de proyectos.
- Crear y establecer una relación con aporte de valor al canal prescriptor (Ingenierías, Arquitecturas, promotoras etc.).
- Responsable de las previsiones de ventas, establecimiento de objetivos y reporting semanal/mensual a la dirección comercial y general de la empresa.

Logros Claves:

- Incrementos sostenidos de la cifra de ventas en 45% año 2020 y este año 2021 las previsiones es aumentar un 35% con la adjudicándonos proyectos estratégicos sobre todo de Doble flujo individual y aerotermia.
- Aumento de número de proyectos ganados en un 40% con más 1500 Viviendas con sistemas de Ventilación Aldes doble flujos y simple flujo.
- Posicionamiento de la marca en canal prescriptor para grandes promociones de viviendas, enfoque en promotoras con negocio Build to rent.
- He conseguido primer proyecto de 20 VIV con Aerotermia B/C Aire/Aire + DFI con promotora Quality Vip Valles y arquitectura Fructuoso Quintana.
- Negociando para cerrar proyecto con empresa constructora para 1000 VIV con VCM Hygro + Deposito de ACS para viviendas prefabricadas.

HITECSA	Prescription and Area Sales Manager	enero 2018 – sept.2019.
---------	-------------------------------------	-------------------------

- Conseguir y gestionar una cartera de proyectos en el canal prescriptor 15M€ para cumplimiento de los objetivos marcados por la empresa.
- Aumente la cartera de clientes, Ingenierías, Arquitecturas, Tiendas de Retails en General y grandes cuentas de propiedades tipo Lidl, Aldi, Grupo JD, Ilusiona, Prenatal, Primark, Mango (grupo tendam), Decathlon, Amazon, CaixaBank etc.

- Ofertando y asesorando técnicamente clientes en cada uno de los proyectos especificados con nuestros equipos y soluciones, seguimiento del proceso de licitaciones privadas y públicas hasta cierre de las ventas con nuestros equipos junto con el área comercial.
- Aumento de la posición de marca y soluciones Hitecsa con visitas y presentaciones trimestrales a las áreas asignadas con los agentes comerciales de cada zona total 7 agentes (Norte, Aragón, Catalunya, Levante, Murcia, las Islas Baleares y Canarias)

☑ **Logros Claves:**

- Proyectos ganados, Reforma de los equipos de clima para los edificios de Gencat de prisiones y justicia, Reforma de equipos AENA, BASF, Dow Chemical por más 1.5M €.
- Aumento del Pipeline de proyectos prescritos y ganados en 40% respecto al 2017.
- Aumento de nuevas cuentas y del número de prescripciones mensuales en 30%.
- Aumento del base de datos de ingenierías y proyectos de clima y calefacción.
- Prescripción de Proyecto de Amazon Sevilla – con JG Ingenieros (1.6M€)

☐ **Danfoss S.A. Nacional Sales Manager (Grandes Cuentas). Marzo.2015 – dic.2017**

- Dirección y manejo de las grandes cuentas (Distribución y Project sales account) con una cifra de negocio de 4 millones y con el objetivo de incrementar volumen de ventas, cuota de mercado y reforzar nuestra posición de líder del Mercado con toda la gama de soluciones Danfoss, definiendo la política comercial, precios, márgenes descuentos, acuerdos con grandes grupos de compra negociando pedidos de implantación desarrollando nuevos distribuidores y grupos de compra tales como Aúna, Termoclub, Grupo HDF, Grupo CSI, Grupo GSI, Salvador Escoda, Cealco, Avalco, etc.
- Liderando un equipo de 3 comerciales y 1 de prescripción para la consecución de los objetivos marcados.

☑ **Logros Claves:**

- Incrementado las ventas anuales en 35% desde mi incorporación Marzo.2015.
- Ganando cuota de mercado 10% en canal contratista con proyectos importantes ganados a la competencia que estaba especificada en el proyecto inicial (propuesta de valor)
- Consolidado las soluciones de equilibrado hidráulico en el canal prescriptor, contratistas, integradores de sistemas específicamente con la válvula dinámicas AB-QM, RA-DV, Novocon Eneergy (Modbus/BACnet)
- Obteniendo mejor posicionamiento en el canal el canal distribuidor local pequeño por la capilaridad para llegar al instalador final de calefacción residencial (Repartidores de costes, Válvulas de Radiador & Cabezal Termostático)
- Acuerdo con fabricante Domusa para el suministro de componente de encendido (250K€) de calderas de gasóleo/gas cifra negocio final del cliente 1M €,

☐ **Charmex S.A. Director Nacional de Desarrollo de Negocio (BDM). Enero.2010 – Feb.2015**

- Definición y aplicación de la estrategia comercial y el plan de ventas de la división regulación y control de sistemas de clima para posicionarla y consolidarla en los diferentes canales del sector HVAC & BMS en España y Portugal, creando la red comercial interna y de agentes comerciales para cubrir toda el área de forma eficaz, liderando un equipo de 4 agentes comerciales multicartera.
- Dirigir y coordinar las operaciones referidas a las compras, búsqueda (asistiendo a ferias del sector nacional e internacional) para dotar la división de regulación & control con una gama amplia de productos de alta rotación y de gran demanda en el sector HVAC y BMS, así como responsable de la negociación con proveedores nacionales e internacionales.

☑ **Logros Claves.**

- Incremento anual de las ventas 30% desde mi incorporación año 2010.
- Incremento de la rentabilidad (Márgenes 40%) con una gran cartera de productos y soluciones de alto valor añadido para el sector HVAC & BMS, con una gama completa de sondas CO2, CO2TH, VOC y otros elementos de campo de gran demanda y Válvulas de equilibrado dinámico (EvoPICV) enfocado a la eficiencia energética en los edificios.
- Aumento de grandes clientes/cuentas estratégicas como Sauter, JCI, Pettinaroli (estrategia de cross-selling) con soluciones complementarias a su gama de productos como los actuadores para montar en las EvoPICV.

☐ **Belimo Ibérica S.A Area Sales Manager Nordeste Abril.2005 – Noviembre.2009.**

- Responsable de planificar y ejecutar la estrategia comercial y de conseguir los objetivos comerciales de la zona asignada (Aragón, Cataluña, Baleares y Levante).

☑ **Logros Claves.**

- Incremento sostenido de las ventas de zona 12% anual desde el año 2005.
- Incremento de la red de distribuidores en 20%, grandes instaladores en 25% y fabricantes 10%.
- Primer proyecto especificado y adjudicado con válvula de equilibrado dinámico PICCV con Cabot Consulting y Clima Insular- Acuario de Palma de Mallorca.
- Ganador 2 años consecutivos del “Belimo Customer Award”, Incremento anual de clientes > 20.

☐ **Gree Air Con Spain** **KAM** **Nov.2002 – marzo .2005.**

- Definir e implementar junto con el director general la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales.

☑ **Logros Claves.**

- Aumento de la posición de ventas en las principales cuentas > 20% y el aumento del número de grandes cuentas en un 30%.
- Incremente las cifras de ventas hasta € 8 millones hasta 2004, aumentando un 40% anual desde 2002 con cuentas clave como Clima Roca, Salvador Escoda, York Francia, GE eléctrica, Relopa etc.

2. Estudios Universitarios & Post Universitarios:

- | | |
|---|-----------------------|
| • Programa de Dirección General (PDG), IE Business School, Madrid | Año 2012 |
| • Dirección Comercial y Ventas, EADA Business School, Barcelona | Sept-junio.2015 |
| • MBA, EAE Business School, Barcelona. | Sept.2000-junio.2002. |
| • Licenciado en Administración de Empresas (Homologado), Perú | Año.1989-1994 |

3. Idiomas:

- Castellano Nativo.
- Inglés, hablado y escrito a nivel First Certificate (Estancia de un año en Inglaterra).
- Catalán, nivel medio-alto (Conversación y escritura)

4. Formación Adicional-Trainings.

- | | |
|---|----------------|
| ➤ Aldes Venticontrol | Año.2019-2020 |
| • Formación completa en sistema de ventilacion residencial e Industrial | |
| • Aerotermia (bombas de calor aire/aire) y Terciario y nueva gama de ventilacion para Parkings. | |
| • Durante el periodo de cuarentena encargado de impartir formación de ventilacion DFI y bombas de calor. | |
| ➤ Hitecsa | Año.2018-2019 |
| • Hitecsa School – Equipos de clima, Ventilacion, Utas bombas de Calor, Chiller etc. | |
| • ADISA. Sistema de calefacción, calderas y rooftop. | |
| ➤ Danfoss S.A | |
| • Curso avanzado de Equilibrado Hidráulico en sistemas HVAC | Año 2017 |
| • Seminario en Suelo Radiante Hidrónico y Eléctrico | Año 2017 |
| • Redes de Calor y Frio y Contadores de Energía Danfoss Factory. | Año.2016 |
| • BMS solutions, Danfoss Engineering | Año.2016 |
| ➤ Belimo S.A | Año.2004 -2009 |
| • Participación anual en los trainings técnicos y aplicaciones de soluciones Belimo en el sector HVAC, así como también de Marketing y estrategia de ventas, 3 días presenciales en fabrica en Suiza. | |
| • Formación en sistemas VAV, Fan Optimizar, Protocolos de comunicación MP Bus, Modbus etc. | |