

Formación

Licenciado en Gestión y Administración de Empresas,
Instituto Superior de Nuevas Profesiones (I.N.P.), Lisboa, 1996 - 1999.
Especialidad en Empresariales.

Telecomunicaciones: varios cursos y seminarios teórico-prácticos en
implementación de redes, configuración y conexión de equipos,
Teleweb (tele operador de red fija portugués), Lisboa, 2000 - 2001.
Curso técnico de Marketing y Ventas, Asociación de Comercio, Industria y
Servicios de Elvas (ACISE), Elvas, Portugal, Octubre 1999 - Diciembre 1999. Curso
de teórico-práctico: La influencia de Internet. Aplicación de técnicas de Web
design, Instituto Superior de Diseño (ISD), Lisboa, 2000. .



Madrid/Lisboa

PERFIL

Ejecutivo con experiencia en
desarrollo comercial y
apertura de nuevos
mercados.
Acostumbrado a llevar
departamento afrontando
retos y responsabilidades
por delegación.
Proactivo, enérgico y
acostumbrado a trabajar
bajo presión.
Con habilidades directivas y
de gestión de equipos /
grupos de trabajo.
Amplio conocimiento de
sector seguros, gran
consumo y sector energético

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Goldenergy/ Axpo Group

Fechas: 01/03/2019 – Actual.

Tipo de empresa o sector: Energía/Utilities/Seguros

Cargo desempeñado: Business manager para el mercado Portugués,

- Responsable por el departamento de desarrollo de negocio, coordino el equipo comercial, especialmente direccionado a captación de nuevos canales de venta y partners.
- Reposicionar la empresa en el mercado, creación de nuevos productos (cargadores auto, paneles solares, soluciones de servicio y seguros) con todo el desarrollo interno necesario, coordinación con marketing para definir imagen de producto y campañas de venta.
- Acuerdos con compañías de seguro para productos B2B (Mapfre, Allianz etc)
- Negociación, seguimiento y cierre de acuerdos con proveedores y prestadores de servicios. Gestión de campaña y de equipo comercial propio 4 personas y externo de 6.
- Goldenergy es el ramo comercial particular del grupo Axpo, actualmente tiene 350.000 clientes y el objetivo es triplicar este numero en 3 años

Endesa España

Fechas: 01/11/2018 – 01/03/2019.

Tipo de empresa o sector: Energía - productos de valor añadido

Cargo desempeñado: Business/Partners developer para el mercado Portugués,

- Trabajando encuadrado en el equipo de nuevos proyectos mis funciones son la búsqueda y desarrollo de potenciales nuevos partners en Portugal.
- Dirigido al gran consumo (gran superficie, retail, combustibles)
- Desarrollo de nuevos productos de valor añadido (seguros y servicios),
- Búsqueda de nuevos canales de comercialización y marketing.
- También fui responsable por la relación y desarrollos con los prestadores de servicios, paneles solares y cargadores auto.

IDIOMAS

- *Portugués: Nativo*
- *Castellano: Nativo*
- *Inglés: Bilingue*
- *Francés: Fluente*

Conocimientos

- Ms Word
- Ms Powerpoint
- Ms Excel
- Ms Visio
- Social Media
- Sales Force

AXA Assistance France

Fechas:01/04/2013 – 28/09/2018.

Tipo de empresa o sector: Aseguradora

Cargo desempeñado: Responsable de Mercado Iberia (España y Portugal)

- Responsable en AXA Assistance (TAI) por el mercado Ibérico, (España y Portugal), TAI es marca dentro del grupo AXA
- Responsable por los productos y servicios dedicados a vehículos pesados e industriales. Referencia Europea por número de clientes, calidad de servicio y número de casos.
- Entre mis funciones destaco la creación y gestión de producto (todo el ciclo de vida del producto).
- Relación con otras compañías de seguros, (reaseguros), brokers /corredurías como Marsh, Aon, Willis, etc. Instituciones y grandes empresas con las que tuvimos acuerdos de servicios o contratos de renting con Santander Consumer, Scania Renting, Volvo Renting. Programas de fidelización de cliente con Repsol, Bp, Iveco, Man, Michelin, Continental entre otros.
- Contratos con Alquiler de vehículos profesionales; Telefurgo, Lecitrailer, Etc

CARTRACK S.A

Fechas:01/03/2011 - 31/03/2013

Tipo de empresa o sector: Telemático – Seguridad

Cargo desempeñado: Country Manager

- Responsable para la introducción de Cartrack en el mercado Español. Cartrack es una multinacional en el sector telemático fabricante de productos M2M
- Nuestros productos eran dedicados a gestión de flotas y seguridad.
- Responsable por la startup de la oficina central, selección de personal, gestión de proyectos a nivel corporativo, adaptación del producto al mercado, seguimiento de certificación de producto, soporte y dirección a todo el equipo además de negociación con distribuidores y gestión de grandes superficies o partners.
- Mis clientes directos fueron grandes cuentas como compañías de seguros y renting. Acuerdos con Ald, Arval, Santander Consumer, grupo Cobra, Endesa
- Empecé yo solo la apertura de Cartrack en el mercado Español y termine como responsable de un equipo de 10 trabajadores

TECHNISAT

Fechas:01/03/2009 - 28/02/2011

Tipo de empresa o sector: Electrónica Profesional

Cargo desempeñado: KAM Iberia

- Responsable del mercado Ibérico para Technisat, empresa alemana fabricante de electrónica de consumo y profesional de televisión, satélite y TDT.
- Relación con Empresas, Clientes del sector y proyectos con Operadores como Telefónica, Portugal Telecom etc.
- Fui responsable del inicio de comercialización de los productos de Technisat en grandes superficies en los dos países, gestionando las negociaciones y actividades para el gran retail. Clientes en España: EL Corte Ingles, Urende, Media Markt, Carrefour. Clientes en Portugal: Sonae, Media Markt, Radio Popular, Fnac, Leroy Merlin. Gestión de los distribuidores de productos Premium line, Responsable del proyecto de Pay Tv Ip

SPB- AMOI

Fechas. 01/08/2006 - 31/12/2008

Tipo de empresa o sector: Electrónica de consumo

Profesión o cargo desempeñado: Country Manager

- Country Manager Iberia en Spb, Empresa Belga con capital chino.
- Responsable de mercado de la marca Amoi, fabricante de televisores de Lcd, teléfonos móviles/smartphones y laptops
- Lleve directamente la relación con clientes mayoristas; Media markt, Fnac, El Corte Inglés, Etc.
- Desarrollodistribuidores del sector. Empecé desde cero y conseguí ventas en los dos países por más de 3 millones de Euros. Amplios conocimientos en el sector retail en varias áreas. Contactos y cartera de clientes. Relación con operadores para el sector móviles especialmente Orange, Movistar y TMN.

NAVIGON

Fechas: 01/09/2003 - 31/07/2006

Tipo de empresa o sector: Electrónica de consumo

Cargo desempeñado: Iberia Country Manager

- Iberia country manager para Navigon, fabricante alemán de GPS y software de Navegación.
- Fui responsable de la introducción de los productos de Navigon en el mercado Español y Portugués.
- Relación con los fabricantes que utilizaban nuestro software: Sony, Becker, Pioneer, Mio, Medion etc.
- Introducción de los navegadores en los puntos de venta, relación con grandes superficies, tales como: Media markt, Fnac, El Corte Inglés. y cooperación de software para integración con soluciones móviles (Siemens, Fujitsu).

OLIVETEL

Fechas: 01/03/2002 - 31/07/2003

Tipo de empresa o sector: Hardware It

Cargo desempeñado: Country Manager & Business Development

- Gerente y Business developer de la sucursal en España de la empresa Portuguesa Olivetel. Empresa metalúrgica de hardware para IT.
- Inicié su actividad de expansión en el mercado español. Fui responsable de la delegación en Madrid donde gestioné la realización de todas las ventas y distribución de los equipos en España, reportando la información a la Dirección de Olivetel en Lisboa.
- A destacar la labor de dar a conocer por medio de acciones de marketing directo y contactos con posible clientes la empresa y los productos que fabrica y comercializa (armarios y accesorios para equipos de telecomunicaciones y informática en Rack de 19. Organicé entre otras acciones de promoción la presencia de la compañía en la feria de electrónica Matelec y las traducciones del catálogo y página Web al castellano, así como las relaciones con la prensa especializada.