

David de la R.

49 años

Munguia, Vizcaya, Spain

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

Profesional, Trabajo en Equipo, Habilidades Comerciales, Capacidad de Análisis y Síntesis, Motivador, Confianza, Autocontrol, Asertivo, Empático, Resolutivo, Creativo, Innovador.



FORMACION

- 1.999** **Curso experto en Gestión de la Tecnología y la innovación**, en el Cluster del Conocimiento
- 1.994-1.995** **M.B.A.** (Master en Gestión y Administración de Empresas) por ESEUNE (Escuela Europea de negocios y estudios universitarios) Neguri Vizcaya.
- 1.995** **Postgraduate international Bussiness Studies** (Curso de marketing y Comercio internacional) **New York University (NYU)**. Manhattan.
- 1.989-1993** **Licenciado en Marketing** por el instituto de Marketing del País Vasco.
- 1.993-1.994** **Curso Superior de Marketing y Planificación Estratégica** en ESEUNE.
- 1.988.** **Curso de Técnicas de Venta y Dirección Comercial** en la Cámara de Comercio de Vitoria. (Verano del 88).

EXPERIENCIA LABORAL

Desde Febrero de 2020, hasta Abril de 2020 Responsable de la organización Comercial para Hispanoamerica en **ENAE Business School**

Selección y formación de responsables de admisiones para hispanoamérica
Control y optimización de todo el proceso back y front office.
Contratación y asistencia a ferias.
Colaboración con universidades y Escuelas de Negocios.
Captación de representantes.
Seguimiento de candidatos.

Hasta Noviembre de 2019 Responsable Comercial para Hispanoamerica en **ESDEN Business School**

Información, asesoramiento, seguimiento y matriculación de candidatos en los diferentes Masters.
Formación en Técnicas de venta y sobre los Masters de Edden al equipo comercial.

Hasta Mayo de 2019 Delegado Comercial de **ESEUNE Business School** para Hispanoamerica.

Responsable máximo de la puesta en marcha de las estrategias comerciales en Hispanoamérica.
Contratación y asistencia a ferias.
Colaboración con universidades y Escuelas de Negocios.
Captación de representantes.
Seguimiento de candidatos.

Hasta Octubre de 2.007 Jefe de Sector de Sanitario y Cerámica en **Leroy Merlyn** Alicante. **Responsable de la organización comercial de sectores a nivel Nacional.**

Miembro del Comité de Dirección Nacional. Mis principales funciones son el desarrollo comercial de las secciones comerciales (selección de gamas, precios de venta, compras, negociación con proveedores, organización de operaciones comerciales, Chequeos a competidores cuantitativos, cualitativos, la gestión de aprovisionamientos, la coordinación de las actividades diarias de los equipos comerciales) y la animación, contratación, formación y motivación de mi equipo de forma autónoma. Garantizar la satisfacción del cliente en la totalidad de los sectores.

Hasta Septiembre de 2.006 trabajando como Director Comercial y de Marketing en **Albert Scholl S.L.**, (Marca **Thermostone**, calefacción de mármol). Siendo el responsable a nivel nacional de la captación y fidelización de distribuidores, (Plan de Marketing y ejecución del mismo) realización de material promocional para el punto de venta (catálogos, folletos, etc) así como de la introducción del producto a nivel nacional. (Estudios de Mercado, Planificación estratégica, formación de representantes), introducción del producto en diferentes mercados, construcción (Probalaz, Alcala Soler etc.), Reformistas, Decoradores, Instaladores, Distribuidores de Electrodomésticos..

Desde 1.996 a 1.998 responsable del proyecto **Intercadena Vendi**, en **Secda Norte**, siendo el responsable de Marketing y Merchandising (Segmentación del mercado, Imagen Corporativa, formación comercial, análisis de referencias y márgenes, Mapping de los puntos de venta, Promociones, estudios de la competencia, Sales Factor etc.) en las Cooperativas **Alcosant, Secuc, San Miguel Excelsis y San Miguel** con más de 125 puntos de venta en Alava, Guipúzcoa, Navarra y Cantabria

1.995-1.996 Madrid, en **GFK-Emer** empresa de estudios de mercado líder en Europa, como Técnico comercial Junior en el departamento de Satisfacción (Sales Factor) y en el departamento de Coordinación de Estudios Internacionales.

Colaborador habitual de **Promesa S.L.** (Promoción y Marketing Estratégico). Diseño, planificación, desarrollo y control de promociones, Marketing directo, Imagen Corporativa y Juegos promocionales (Raspe y Gane, Multipremios, etc.)

EXPERIENCIA DOCENTE

Profesor de Técnicas de venta, Dirección Comercial y Marketing en **FUNDESEM**.

Profesor de Marketing en **A.I.N.** (Asociación de industria Navarra).

Profesor de Dirección Comercial, Técnicas de Venta, Investigación de Mercados, y Marketing en las **Cámaras de Comercio de Guipúzcoa, Navarra y Alava**.

Profesor de Economía, Marketing y Dirección Comercial en **ESEUNE**.

Profesor de Técnicas de Venta, Economía y Dirección Comercial en **DEMA**.

Profesor de Marketing y Economía en la **Universidad de Nebrija**

Profesor de Técnicas de Venta en **IDE** (Instituto de Desarrollo Empresarial)

Profesor de diferentes equipos comerciales: Servicios, productos de consumo, productos industriales.