

JAIME FERNÁNDEZ GALISTEO

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con experiencia en el sector dental, con gran capacidad de análisis y adaptación al entorno. Persona proactiva, con sólida visión comercial y orientación a resultados.

CONTACTO

Teléfono:

Correo electrónico:

Dirección:

EXPERIENCIA LABORAL

Coordinador de Clínica | Enero 2025 - Actualidad

Sonrisalud

- Captación y conversión de leads.
- Cierre de presupuestos (especial foco en alto valor).
- Reactivación y fidelización de pacientes.
- Apoyo y seguimiento de objetivos comerciales.
- Coordinación y seguimiento de la actividad de las clínicas.

Responsable Comercial | Enero 2023 - Julio 2024

Clínicas Dental Star Madrid

- Apertura y puesta en marcha de clínicas.
- Captación y conversión de pacientes.
- Supervisión de objetivos de facturación.
- Coordinación y formación del equipo comercial.

Director Clínica Dental | Enero 2019 - Diciembre 2021

Dentix - Subrogación - Vitaldent

- Gestión integral de clínica durante proceso de subrogación.
- Recuperación y fidelización de pacientes conflictivos.
- Supervisión y coordinación del equipo médico y administrativo.
- Control de agendas, programación de citas y seguimiento de tratamientos.
- Cumplimiento de objetivos comerciales y de facturación.

Comercial / Area Develop Manager | Septiembre 2015 - Diciembre 2018

Dentix (México)

- Captación de clientes y apertura de nuevas cuentas.
- Impulso del crecimiento y desarrollo de la compañía.
- Cumplimiento de presupuesto y objetivos comerciales.
- Definición de estrategia comercial junto a Dirección de Operaciones.
- Identificación de sinergias y respuesta a necesidades del mercado.
- Liderazgo y gestión de equipo (10 clínicas, +200 personas).
- Coordinación con departamentos clave para operaciones.

EDUCACIÓN

Universidad complutense de Madrid - 2006

Diplomado en Ciencias Empresariales

Centro de Nuevas Profesiones - 2002

Técnico en Comercio Internacional y Marketing

Director de Puntos de Venta

Telandcom

- Funciones clave – Gestión de puntos de venta
- Implementación de estrategia comercial.
- Control de stocks y gestión de pedidos.
- Definición y seguimiento de objetivos por punto de venta.
- Análisis de KPIs, formación y supervisión de equipos.
- Liderazgo y motivación para superar objetivos.

Responsable Comercial / Enero 2007 - Febrero 2012

ONO (Cable Europa SAU)

- Implementación de estrategia comercial y marketing.
- Definición y seguimiento de objetivos por punto de venta.
- Análisis de KPIs, formación y supervisión de equipos.
- Liderazgo y motivación para cumplir y superar objetivos.
- Captación continua de nuevos clientes en área de influencia.