



OSCAR DOMINGO RIOJA

CV PRINCIPAL

📍 Caldes de Malavella (Girona)
17455

☎ 650899014

✉ oscardomingo76@gmail.com

SOBRE MÍ

● Soy un profesional con una sólida trayectoria en liderazgo y gestión de equipos multidisciplinares en diversos sectores. Mi enfoque meticuloso en el detalle se complementa con una formación especializada en auditorías y en el diseño de sistemas de calidad ISO. Destaco por mi elevada capacidad de adaptabilidad, lo que me permite desenvolverse con éxito en variados entornos laborales.

EDUCACIÓN

● **MÁSTER CONSULTOR SAP
FUNCIONAL RRHH & CONTROL
DE TIEMPOS**
2013

● **MÁSTER CONSULTOR SAP
FUNCIONAL FINANCIERA &
CONTROLLING**
2013

● **LICENCIATURA
ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**
UdG
2012 (no finalizado)

● **BACHILLERATO**
IES SANT ELM
1994

EXPERIENCIA LABORAL

● **CCO | FEB. 2023 - SEP. 2024**
IMATICA PROGRAMACIÓN, CONSULTORIA Y OTRAS ACTIV. INFORMATICAS

- Ejecutivo de liderazgo como CCO en empresa de vanguardia tecnológica. Supervisando un equipo dinámico de 10-20 profesionales, reportando directamente al Director General.
- Arquitecto de estrategias comerciales innovadoras y responsable de fortalecer la facturación anual, además de impulsar la creación de nuevas verticales de negocio.
- Dirección y optimización del rendimiento de 9 consultores comerciales, 1 SDR y equipos técnicos especializados, con un enfoque en la excelencia operativa.
- Incorporado en Febrero de 2023 con la misión de escalar el equipo, amplificar 7 líneas de negocio existentes y forjar procedimientos y alianzas estratégicas para el cumplimiento de metas corporativas.
- Contribución clave en el fortalecimiento de la presencia de la empresa en el sector de la restauración, capitalizando nuestra influencia regional y soluciones tecnológicas a medida.

● **BUSINESS MANAGER B2B | SEP. 2017 - FEB. 2023**
MEDIA MARKT

- Liderazgo efectivo como Business Manager B2B en una prestigiosa multinacional del retail especializada en electrónica de consumo, con responsabilidad directa sobre un equipo de 6 profesionales.
- Pionero en el desarrollo del departamento de empresas, contribuyendo significativamente a que actualmente represente el 15-20% de la facturación grupal.
- Gestión integral de la unidad de negocio B2B, incluyendo seguimiento de equipo, elaboración de propuestas, gestión de cuentas clave, ejecución de proyectos, negociación con proveedores y despliegue de soluciones innovadoras.
- Especialización el sector hotelero y restauración, con un impacto destacado debido a la ubicación geográfica, y un historial comprobado en la realización de proyectos diversificados y de gran envergadura.

● **KEY ACCOUNT MANAGER | ABR. 2014 - AGO. 2017**
SHORTCUTS – SALON & SPA SOLUTIONS

- Gestión estratégica de grandes cuentas en multinacional de software sectorial con alcance Oceanía, Europa y América, reportando directamente al Director General
- Desarrollo y fortalecimiento de relaciones comerciales con grupos, cadenas y franquicias en España y LATAM, asegurando una experiencia cliente óptima.
- Impulso del crecimiento de negocios de clientes existentes mediante la utilización efectiva de herramientas avanzadas y soluciones personalizadas.
- Expansión de la cartera de clientes a través de prospección de mercado, demostraciones persuasivas y ejecución exitosa de procesos de integración e implementación.

CURSOS

● SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

EGE
2013

● DISEÑO DE SISTEMAS DE GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL ISO 14001

EGE
2013

● AUDITOR INTERNO ISO 9001

EGE
2013

● TECNICAS DE MOTIVACIÓN Y DINAMICA DE GRUPOS

EGE
2013

● TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

EGE
2013

● DISEÑO PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA

EGE
2013

● DIRECCIÓN Y MOTIVACIÓN DE EQUIPOS

EGE
2013

● HABILIDADES DIRECTIVAS COMPLEMENTARIAS

EGE
2013

● ESTRATEGIAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN CANALES B2B

NEXE
2021

- Responsable de la capacitación de usuarios, garantizando una comprensión integral y eficaz aprovechamiento de nuestros productos.
- Compromiso con la excelencia en el servicio post-venta y manejo proactivo de incidencias para superar las expectativas de los clientes.

● CONSULTOR COMERCIAL NUEVAS TECNOLOGIAS ENE. 2011 - DIC. 2013

JCG CONSULTING PRO XXI – CONSULTORÍA DE ESTRATEGIA Y OPERACIONES

- Especialista en consultoría TIC con enfoque en soluciones innovadoras para el sector Hospitality, HORECA y Administración pública.
- Experto en impulsar la presencia digital a través de servicios como creación de web, SEO/SEM, desarrollo de aplicaciones móviles, marketing digital, gestión de reputación online y transformación digital en el ámbito hotelero..
- Responsable de la captación y el desarrollo de relaciones comerciales, asegurando una propuesta integral de servicios adaptados a las necesidades de los clientes.
- Gestión completa del ciclo de venta, desde la identificación de oportunidades hasta al seguimiento post-venta, garantizando la satisfacción y fidelización del cliente.

● DIRECTOR DELEGACIÓN SEP. 2005 - JUL. 2010 ALCO GRUPO EMPRESARIAL

- Liderazgo efectivo como Director de Delegación, gestionando equipos de 10-15 personas en una destacada empresa nacional del sector de la construcción con mas de 20 delegaciones a nivel nacional..
- Experto en la dirección de operaciones en el ámbito de edificaciones modulares, así como en la comercialización y arrendamiento de maquinaria y material auxiliar para construcción.
- Responsable de la definición e implementación de estrategias comerciales y presupuestos anuales, garantizando el crecimiento y la rentabilidad de la delegación.
- Dinamizador de la actividad comercial, con un enfoque proactivo en el seguimiento de proyectos, visitas a obras y fortalecimiento de relaciones con arquitectos.
- Comprometido con la excelencia en el servicio al cliente, manteniendo y expandiendo la cartera de clientes mediante visitas personalizadas y atención específica.

● ACCOUNT MANAGER I JUN. 2002 - SEP. 2005 GRUPO DMP

- Liderazgo efectivo como mando intermedio, supervisando un equipo de 8-10 profesionales y reportando directamente a la propiedad en una destacada empresa familiar con mas de 30 años en el sector del ocio nocturno.
- Pionero en la industria, gestionando la primera discoteca móvil del país, dentro del innovador grupo DMP, con tres divisiones especializadas: espectáculos musicales, sonorizaciones para empresas públicas y privadas y alquiler de camiones escenario.
- Versatilidad en la organización de eventos deportivos y dirección de agencia publicitaria, ampliando el alcance y fortaleciendo la presencia de la marca.
- Habilidad en la gestión diaria de operaciones, prospección del mercado y negociación con clientes, asegurando la excelencia y coordinación en la entrega de espectáculos y proyectos publicitarios.

● ADJUNTO GERENCIA / RESP. CENTRAL DE COMPRAS OCT. 1998 - JUN. 2002

TOP RANK ESPAÑA

- Liderazgo efectivo en la dirección de un equipo de 40-50 profesionales en una corporación multinacional con operaciones en Europa, Asia y América.
- Experiencia integral en la industria del entretenimiento, incluyendo juegos de azar, apuestas deportivas, producción cinematográfica, restauración (Hard Rock) y ocio (Universal y PortAventura)

- Habilidad comprobada en la gestión de personal y la planificación de acciones promocionales para impulsar el crecimiento del negocio.
- Destreza en la negociación con proveedores para optimizar recursos y maximizar la rentabilidad.
- Compromiso con el control riguroso de márgenes y costes, asegurando la sostenibilidad financiera.
- Soporte continuo y estratégico a la gerencia, contribuyendo a la toma de decisiones y al éxito corporativo.