



ID-52426

AGENTE COMERCIAL ACCESORIOS
ROBERT BOSCH – ESPAÑA

CONTACTO



Residencia

Arese Milán Italia (Actual)
Madrid, España (2da. Residencia)



Disponibilidad geográfica

España (Próximo traslado)

IDIOMAS

Español: nativo

Inglés: fluido

Portugués: fluido

Italiano: fluido

FORTALEZAS



COMERCIO INTERNACIONAL

Experto en área LATAM e IBERIA



ESTRATEGIAS - País e

Internacionalización de Negocio



CREACIÓN DE EMPRESAS & REESTRUCTURACIONES



NEGOCIACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CUENTAS CLAVE



ORIENTADO A RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO EN VENTAS:

Exitoso Historial



LIDERAZGO - Comunicación, Motivación, Cambio Cultural

MI PERFIL

Economista con amplia experiencia como Ejecutivo Nacional e Internacional. Contrastado historial profesional, logrando notables incrementos de rentabilidad, facturación, cuota de mercado, internacionalización de negocio y reestructuración organizativa.

Background en variados sectores: Metalurgia, Herramientas Eléctricas, Automoción, Servicios Financieros, etc., destacando mi paso por la multinacional BOSCH y mi experiencia actual en el sector de la Forja italiana,. Ambas consolidan un conocimiento del mercado y una network muy útil para cualquier empresa industrial española o europea que desee ampliar sus negocios en España y Portugal.

Alta capacidad de adaptación a cualquier mercado y estoy habituado a entornos multiculturales. Capacidad de liderazgo en condiciones muy adversas, consiguiendo sacar adelante casi cualquier situación bajo mi influencia. Excelente comunicación y trato humano, saco lo mejor de mis equipos de ventas y disfruto motivándolos. Mi mayor fortaleza está en la venta B2B y en la Dirección Comercial, Key Account Management, CRM, Customer Strategy y Country Strategy.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Más experiencias antiguas en [LinkedIn](#)

Mayo 2016 - Act. | Arese - Milán (Italia)

FORGIATURA MODERNA AERESE | **Actividad:** Metalurgia. Mercado nacional e internacional (IBERIA y LATAM)

► Business Development Manager

- **Desarrollo de Negocio:** Captación de nuevo negocio mediante la exploración e identificación de oportunidades de negocio en el mercado a través de fuentes de información formales e informales, asistencia a ferias sectoriales: Oil & Gas, Eólico, Hidroeléctrico, Industrial, etc. y por supuesto a través de los mismos clientes quienes nos informan sobre los proyectos actuales y por venir en los que participan.
- **Gestión de clientes actuales y captación de nuevos clientes:** Contacto directo con clientes actuales y potenciales en los diferentes sectores de Energía e Industria en las regiones de Iberia y LATAM, a través de contacto telefónico, visita y viajes de negocios y participación en ferias internacionales y nacionales. *Manejo una cartera de más de 90 clientes directos del sector metalúrgico, 34 en la región ibérica y 56 en América Latina, destacando Brasil con 45 y España con 31 clientes. La labor desarrollada en 2019, a pesar de las dificultades, ha conducido a la captación de cuatro nuevos clientes españoles con una facturación a Noviembre 2019 de EUR250K.*
- **Elaboración, presentación, negociación y seguimiento de los presupuestos de piezas forjadas de acuerdo a necesidades específicas de los clientes y sus proyectos:** Gestión de 40 presupuestos mensuales en promedio.
- **Soporte y contacto con Key Account:** En América Latina e Iberia hemos tenido una interacción positiva con grandes cuentas del sector como, Andritz, Kelvion, Aker, GE-Baker/Hughes, Voith, WEG. Además he preparado presentaciones y participado en negociaciones con K.A. como: General Electric, Bosch, ZF, Aker, Voith, INDAR, entre otras.
- **Crecimiento de Facturación:** incremento de doble dígito durante el 2017 en comparación con el año anterior.

Periodo Global: 2014 - 2016 | Venezuela y USA

GRUPO DE EMPRESAS NOFFRA | **Actividad:** Repuestos (autopartes) automotrices. Grupo originario de Venezuela con cultura local y en pleno proceso de expansión regional en Centro y Sudamérica, El Caribe y La Florida

► Director de Ventas - Área Internacional | Caracas (Venezuela) - Miami (USA) | Febr. 2016 - Mayo. 2016

- **Estrategia:** Desarrollo de estrategia de negocios específica por país y análisis estratégico del portafolio de líneas y productos.
- **Crecimiento en Ventas:** del 5% en los primeros 5 meses. En los países centroamericanos y La Florida.
- **Focus internacional:** Reclutamiento de un equipo sólido y motivado, enfocado en el negocio extra territorial.
- **Ampliación de Cartera:** Fidelización de la cartera actual e Incorporación de más de 30 nuevos clientes en Centroamérica y USA. Apoyados en la gestión de un Call Center y viajes frecuentes a los distintos países (México, Brasil, EEUU y Centroamérica).

► **Director Corporativo de Marketing y Ventas** | Caracas (Venezuela) | Oct. 2014 - Feb. 2016

- **Desarrollo de Estrategias, nuevos Procesos y un Liderazgo para el Cambio:** para compensar la fuerte caída del mercado doméstico (Venezuela) y hacer frente a un mercado exterior dominado por fuertes competidores.
- **Cumplimiento de Presupuestos y Objetivos:** cumplimiento del 105% de Presupuesto de Ventas (2015), lo que significó un aumento del 110% con respecto al año anterior | Cumplimiento del objetivo de margen bruto en el mercado Externo e Interno.
- **Crecimientos en Ventas:** Incrementos de doble dígito en Productos no tradicionales (diferentes a línea eléctrica), tanto nacional como internacionalmente | Crecimiento de las ventas en el mercado norteamericano del 12,4%, y en general, fuera de Venezuela, del 7,2% | Crecimiento de triple dígito en las ventas vía Amazon e E-bay en el mercado Americano | Crecimientos del 12% de las ventas de nuevos clientes o clientes recuperados en 2015.
- **Reducción de Inventarios Obsoletos:** significativamente tanto en el negocio internacional como en el nacional.

Periodo Global: 1998 - 2014 | Venezuela y Colombia

GRUPO BOSCH | División de Herramientas Eléctricas Bosch

► **Director Nacional de Ventas** | Caracas (Venezuela) | Ago. 2013 - Oct. 2014

- **Liderazgo y Adversidad:** Me fue encomendada la misión de Liderar el negocio nacional en unas condiciones de entorno económico y regulatorio en Venezuela muy adverso y repleto de riesgos. Identifiqué oportunidades de negocio e implementé sin traumas un proceso de Downsize del Departamento para reducir costes, asegurando la retención de los mejores talentos. Consiguiendo ser líderes de mercado con el 37% de cuota y obteniendo una alta rentabilidad, gracias entre otros, a la retención de clientes clave y al empowerment de los representantes regionales de ventas.
- **Resultados en 2013:** Cumplimiento por encima del Business Plan: 35% de crecimiento en Ventas y 49% de crecimiento de la Utilidad Neta en Operaciones respecto al anterior ejercicio.

► **Director Regional de Ventas (para Colombia y Venezuela)** | Bogotá (Colombia) | Ago. 2011 - Ago. 2013

- **Re-diseño de la Estrategia de País de la División en Colombia:** definiéndolo de acuerdo al mercado colombiano y a las oportunidades de negocios, cambiando así la política comercial para mejorar la distribución numérica y ponderada de nuestras marcas.
- **Diseño e implementación de las Estrategias de Marketing y Ventas:** para Colombia y Venezuela.
- **Fuerzas de Venta:** Formación de un equipo apropiado a los retos del Mercado Colombiano y mantenimiento de un equipo sólido en Venezuela, capaz de operar con mínima supervisión.
- **Crecimiento de Ventas y Cuota de Mercado:** Durante el 2012, las ventas crecieron en Venezuela el 27% y en Colombia el 15% , alcanzando los 28 Millones de Euros y logrando una Cuota de mercado del 48% y 20% respectivamente. En Colombia, 14% de participación de nuevos clientes en el total de facturación del Canal Tradicional, además de la consolidación del Canal Mayorista en el 2012.
- **Otros KPI:** Margen neto en operaciones en Venezuela del 13,7% y un inventario de 65 días de cobertura.

► **Director Nacional de Ventas** | Caracas (Venezuela) | Mayo 1998 - Ago. 2011

- **Diseño de la Estrategia País:** año tras año desde 2005, de acuerdo al Mercado venezolano y sus oportunidades de negocios. Formando una sólida estructura comercial y facilitando así un crecimiento en ventas sostenido y rentable, que se multiplica por 10 en el periodo 2002 a 2009, así como un claro liderazgo con una cuota de mercado del 50%.
- **Posicionamiento de la marca Bosch:** en el mercado venezolano, a través de una excelente distribución y la introducción de productos en los puntos de ventas.
- **Relaciones Comerciales:** Desarrolladas de forma excelente con los principales clientes.
- **Clima Laboral:** Mejor resultado dentro la División en Latino-América de encuesta de clima organizacional 2007.
- **Cultura y Valores:** Impulso e implementación de los Valores, la Cultura y las Políticas de Bosch en la División.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Católica Andrés Bello

- Diplomado en Gerencia de Proyectos | Julio 2014
- Licenciado en Economía | 1981

Bosch Excellence Sales Academy - Universidad de Manheim

- Programa en SalesforceExcellenceAcademy (2008)
- Programa en Key Account Management (2007)
- Programa en Sales Excellence - Básico y Avanzado (2006)
- Pasantía en el Departamento de Cuentas Nacionales de Bosch - USA (2001)

+ Especialización en Marketing Management:

Instituto de Estudios Superiores de Administración – IESA Caracas

- Maestría en Mercadeo 1997
- Curso de Postgrado en Mercadeo

Cartas de recomendación:

Disponibles bajo petición