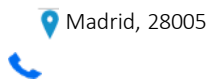


ID-55909 JORGE



09/08/1982



Profesional con más de 14 años de experiencia en el ámbito del Marketing y las Ventas con un marcado enfoque a resultados, desarrollo de proyectos, desarrollo de equipos y al establecimiento de colaboraciones y sinergias, teniendo como objetivo principal, proyectar al departamento como una base estratégica para el crecimiento de este y del resto de áreas de negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Colectivos Vip - SLU

Business Development Manager Territorial

Abril 2019 – Octubre 2019



- Responsable de la generación de oportunidades de negocio y gestión de proyectos.
- Análisis de mercado constante y posicionamiento de la oferta de productos y servicios.
- Captación de clientes referencia (GGCC) y Pyme.
- Diseño de los planes y objetivos de venta, comercialización y pricing.
- Apoyo al equipo comercial mediante la elaboración del apartado económico y técnico de las propuestas.
- Análisis del ciclo de vida de cada cliente y elaboración de propuestas de valor para la mejora de la experiencia del cliente.

Universidad Europea de Madrid – Grupo Laureate

Business Development Manager

Diciembre 2017 – Enero 2019



- Responsable Estratégico para la captación, creación, desarrollo y puesta en marcha de proyectos a nivel Nacional e Internacional (Latinoamérica).
- Análisis de mercado constante y posicionamiento de la oferta de productos y servicios.
- Diseño de los planes y objetivos de venta, comercialización y pricing.
- Formación, control y seguimiento de equipo comercial.
- Apoyo al equipo comercial mediante la elaboración del apartado económico y técnico de las propuestas.

Clientes, entre otros: KPMG, Deloitte, AFE, Real Madrid, Sanitas y Philips.

ING – Nationale Nederlanden

Senior Project Manager

Septiembre 2015 – Diciembre 2017



- Captación de clientes referencia (GGCC) para soluciones optimizadas de Banca Personal, Banca Privada y Pymes.
- Consultoría para el desarrollo y puesta en marcha de planes de inversión y desarrollo viable.
- Control y gestión de las distintas acciones financieras para clientes cumpliendo y superando los objetivos comerciales marcados.
- Trabajo conjunto con otros departamentos de la compañía, tales como: Tecnología, Legal, Contenido y Producto.

Grupo Gesvill y Asociados.

Senior Product Manager

Diciembre 2011 – Junio 2015



- Responsable de la generación de oportunidades de negocio y gestión de proyectos.
- Responsable de organización, control y cumplimiento de objetivos de una red de más de 25 proveedores.
- Responsable de seguimiento y desarrollo de negocio, así como la captación y fidelización de nuevos clientes.
- Análisis del ciclo de vida de cada cliente y elaboración de propuestas de valor para la mejora de la experiencia del cliente.
- Gestión integral de proyectos: diseño, planificación, implementación y control económico.

CENAFE – Escuela Nacional de Entrenadores de Fútbol

Profesor titular asociado

Septiembre 2011 – Actualidad



- Profesor titular en diversas y varias materias, desarrollando dichos contenidos metodológicos.
- Entrenador Nacional de fútbol en categorías profesionales.
- Creación y desarrollo de planes de formación para entrenadores en Japón y China.
- Comercialización del proyecto en Japón y formación de formadores nativos.

QDQ Media España.

Senior Digital Product Manager

Noviembre 2010 – Diciembre 2011



- Responsable de gestión y desarrollo de productos Google para la transformación digital de las empresas.
- Diseño de Planes estratégicos para las diferentes áreas de negocio dentro de Venta Directa B2B/B2C. (GGCC y Pymes).
- Consultor estratégico para cliente, venta y comercialización de producto Google Empresas.
- Identificación de necesidades del cliente y elaboración de la propuesta de valor.
- Responsable cuentas de resultado de las diferentes áreas de la compañía encomendadas por el Dpto. Marketing y presentación de estas

Actiu España

Product Manager

Septiembre 2009 – Noviembre 2010



- Responsable de Ventas de red Distribuidores Actiu en las áreas de FF.VV. Captación y fidelización.
- Seguimiento y control de ventas del área comercial en FFVV y PDV.
- Gestión de catálogo de productos y pricing.
- Elaboración y optimización de argumentarios para Centro Atención al cliente.
- Formación y apoyo al Centro de Atención al cliente.

Banco Santander – Oficinas Centrales

Departamento de Operaciones Hipotecarias.

Junio 2005 – Agosto 2009



- Responsable del área de seguimiento clientes back-office (desde Enero 2008)
- Desarrollo, planificación y gestión de promociones especiales.
- Gestión de ventas en cartera asignada.
- Crecimiento de cartera.

LOGROS



Incremento de la facturación por ventas un 200% en Proyecto Banco Santander en el 1º y 2º año



Lanzamiento del 1º Proyecto para Pymes en QDQ Media a través de Google.



Gestión simultánea de más de 10 puntos de venta, FFVV y equipo multidisciplinar de 50 activos.

FORMACIÓN

Diplomatura CC Empresariales

IFE Instituto Formación Empresarial adscrito Univ. Autónoma

Sept. 2002 – Jun. 2006

- Especialidad en Marketing y Negociación Comercial

Técnico Sup. Admón. Empresas y Finanzas.

FP II

Sept. 2000 – Jun. 2002

IDIOMAS

- Castellano – Nativo.
- Inglés – B2+
- Francés – A1

Información adicional

- Programas de gestión (Oracle) y CRM (Salesforce). Entorno Office e Internet avanzado.
- Vehículo propio.
- Conocimiento avanzado de sectores Publicitario, Comunicación, Digital y Bancario.

COMPETENCIAS

DESARROLLO DE EQUIPOS COMERCIALES

- Selección, formación y desarrollo de equipos comerciales
- Diseño de estrategias comerciales.
- Planes de retribución variables y consecución de objetivos
- Proyectos de motivación y fidelización.
- Coordinación y seguimiento de FFVV
- Report / Cuadro de mandos

GESTIÓN DE VENTAS

- Prospección y seguimiento de cuentas.
- Elaboración y seguimiento de Ofertas
- Diseño de políticas de fidelización de clientes
- Definición de Objetivos / KPI's
- Diseño de estrategias comerciales.
- Negociación para GG.CC.

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

- Diseño de estrategias ad hoc.
- Planificación de proyectos "llave en mano".
- Interlocución intra departamental.
- Implantación metodologías y procesos.
- Asesoramiento a Cliente interno/externo.