



NUNO MIGUEL CAMELINHO

BUSINESS & SALES MANAGER



646 283 755



Nunom78@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/nuno-miguel-camelinho-cnccsalescoach/>

HABILIDADES Y

ATRIBUTOS

- Fluido en
 - **Inglés (C1)**
 - **Castellano (Bilingüe)**
 - **Portugués (Nativo)**
- **Gerente de División**, liderar, establecer estrategia y formular planes de negocios
- **Liderazgo de equipo**, contratación, inducción, motivación, entrenamiento, desarrollo y **gestión de rendimiento**
- **Hablar en público**
- **Gestión de equipos de ventas** para entregar resultados excepcionales
- **Perspicacia comercial**, establecer presupuestos, previsiones, analizar resultados, tomar acción apropiadas
- Alto nivel de **relaciones con clientes**
- **Desarrollo de campañas** internacionalmente.
- Gestión de cuenta exitosa desarrollando crecimiento a través de extensiones de productos y **pensamiento creativo**
- Consolidación de nuevos mercados internacionales

PERFIL PROFESIONAL

Experimentado Gerente de Negocios y Ventas con exitoso apoyo, formación y motivación de equipos de ventas a nivel regional y nacional para clientes internacionales en el mercado de la ONG's, energía, telecomunicaciones, crédito, seguros y productos. Experiencia en liderar las relaciones con los clientes y consumidores/socios en materia de atención al cliente y además del soporte a la red comercial local o nacional en el día a día tanto presencial como por llamadas video llamadas etc...

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SOCIO FUNDADOR EN C&NC SALES&COACH/ Madrid / Noviembre 2022 – Abril 2024

C&NC es una consultoría para empresas y negocios, que desarrolla proyectos y campañas de marketing, todas las actividades del proceso de formación para que los clientes no tengan que preocuparse por nada y obtenga los mejores resultados con la mejor calidad.

Gestión del punto de venta para acercar la marca al consumidor final, captar y fidelizar a sus nuevos socios/clientes mediante acciones adaptadas a cada canal y modelo de venta en D2D, B2B, Eventos etc...

Realizando formaciones externas para directivos y/o equipos comerciales de otras agencias, del mundo del Marketing Directo y del face to face creando un proceso de win-win para todos involucrados en el sector.

SALES MANAGER – REGIONAL & NACIONAL

Appco Direct Group España / Madrid / Febrero 2017 – Octubre 2022

Responsabilidades principales:

- Liderar y gestionar equipos de ventas Madrid y Nivel nacional en ONG's y FW1 (incluida la formación, desarrollo y tareas de administración)
- Implementación y logro de Objetivos individuales y grupales
- Desarrollar estrategias para mejorar la evolución del negocio y división, incluyendo implementación de nuevos productos.
- Asesor&Consultor de los Franquiciados y de los Equipos Comerciales D2D , B2B Eventos/Stands
- Traducciones de Ingles para Castellano para los equipos comerciales de video conferencias y convenciones para mejorar y copiar ideas de mercados mas experimentados como el Británico, Australiano y Italiano
- Organización de Eventos corporativos a nivel nacional.

Logros clave:

- Establecer la oficina más grande, rentable y de calidad en Madrid.
- Tras la publicación del Real Decreto de Octubre del 2018 que impedía la captación Domiciliaria en el sector energético, en 48h organizamos el traspaso al sector de Organizaciones sin fines de lucro(ONG's), de los equipos de venta con más de 150 captadores a nivel nacional.
- Desempeño de ventas consolidadas e incrementándolas anualmente, incluyendo la recaudación de fondos para hasta 6 diferentes ONG's simultáneamente

CARRERA TEMPRANA

COORDINADOR DE
APOYO EN VENTAS
Appco Group España
2002-2005

JEFE DE EQUIPO
Appco Group España
2001

REPRESENTANTE
COMERCIAL
Appco Group España
2000 – 2001

REPRESENTANTE
COMERCIAL
AppcoGroup ESCOCIA
Edimburgo
1999 - 2000

MENCIÓN ESPECIAL

Pionero en la
captación de clientes
en D2D en TELECO con
RETEVISION
2000

CALIFICACIÓN

Bachillerato
Portugal 97

DESARROLLO PROFESIONAL

- Curso Liderazgo & Inteligencia Emocional
- Curso de Formar al Formador (Appco UK)
- Curso de Coaching Franquiciados (Appco Australia)
- Curso de Monitor de Ocio (Fundación Síndrome DOWN Madrid 3Olivos)

OTROS INTERESES

- Pádel
- Viajar
- Voluntariado
- Coaching
- Lectura

REFERENCIAS

Disponible bajo
petición nacional e
internacional

EXPERIENCIA CONTINUADA

OWNER SUPPORT UNIT – CLIENT ACCOUNT MANAGER

Appco Direct Group España / Barcelona / 2009 – FEBRERO 2017

Responsabilidades principales:

Asistiendo al KAM para el Desarrollo de la División de Energía, consolidando el plan de expansión de los equipos comerciales en todo el territorio nacional. Tanto en zona de distribución propia como ajena de Iberdrola.

Implementación de la captación de los equipos de ventas en el sector energético dirigidos hacia el segmento residencial, autónomos, Pymes y Grandes Empresas. Ayudé a nuestro cliente a consolidar su posicionamiento en el Libre Mercado Español, dirigiendo ofertas comerciales para los consumidores finales de suministros de electricidad y gas.

Esto implicó:

- Adquisición de cerca de 1.000.000 de nuevos clientes captados. Con el mejor mes de +35.000 nuevos clientes.
- Facturación de la cuenta por encima de 90M€ durante los 8 años, con una media anual de +10M€.
- Implementación del proceso y gestión del BackOffice, incluidas estructuras de tarifas y materiales para los equipos de captación
- Viajar a las 40 oficinas en España realizando formación en Técnicas de Ventas, "formar al formador, coaching, motivación y en atención al cliente para el equipo de ventas de más de 700 px

Logros clave:

- Proveedor del Año 2015 para IBERDROLA, galardonado como uno de los 100 mejores entre más de 5.000 proveedores.
- Éxito del Plan estratégico para la adquisición de nuevos clientes en el mercado libre energético con los mejores ratios de calidad

GERENTE TIENDA – PORTUGAL

THE BOARD - Lisboa / Junio 2007 – Septiembre 2009

Responsabilidades principales:

- Atención personalizada de nuestros clientes (Asistencia&Asesoramiento)
- Gestión de la tienda (apertura, cierre, visual escaparates, limpieza, mantenimiento)
- Control Stock – Pedidos, Inventario
- Sastrería para la confección de Trajes a medida.
- Asegurar el alcance de lograr los objetivos individuales y colectivos de la tienda.
- Gestionar el post-venta (crossleng/reclamaciones, etc...)

DIRECTOR COMERCIAL – PORTUGAL

Appco Direct Group España / Oporto&Lisboa / Febrero 2005 – Abril 2007

Responsabilidades principales:

- Responsable por la implementación y desarrollo de la empresa en el mercado Portugués en Oporto y después en Lisboa
- Gestión del equipo comercial y logro de Objetivos individuales y grupales nivel nacional
- Gestión del equipo de Back Office.

Logros clave:

- Establecer la oficina con 40 comerciales en Oporto Nº1 en número de ventas y beneficio en el mercado ibérico
- Record de ventas de Tarjetas de crédito CITIBANK superando las 10mil el año 2006
- Equipo de ventas en Telecomunicaciones para la compañía ONI con record de ventas en el mercado residencial en Lisboa 2007