

ID-46766 Santiago

| Residente en Torrelodones (MADRID)



“Acción + Transformación = Resultados”

PERFIL Y OBJETIVO PROFESIONAL

Director Comercial | Jefe de Ventas | Grandes Cuentas, especialista en ventas consultivas (B2B2C). Con sólida trayectoria liderando el cambio y transformación de departamentos comerciales. Visión 360 para implantar nuevas **estrategias**. Con experiencia en procesos de transformación digital corporativa. He trabajado en diferentes sectores (IT, Servicios, Gran Consumo).

El **factor común** de todos los proyectos en los que he participado es la implementación de multitud de cambios que han permitido grandes mejoras en **ingresos** o en una transformación del **modelo de negocio**.

De **acción**, participativo y gran energía. Acostumbrado a liderar y crear equipos de trabajo **orientados a resultados**. Con habilidad para las relaciones personales, **liderazgo** y generación de espíritu de equipo. Adaptable, habiendo trabajado en diferentes tipos de empresas, en entornos altamente **exigentes**. Aporto compromiso, visión de negocio y sana ambición.

Mi **objetivo** es incorporarme a una dirección de ventas nacional, regional o territorial. En una compañía con alto componente en marketing y ventas, en la que pueda aportar mi experiencia en captación de clientes y gestión de Grandes Cuentas. Mi prioridad está en la consecución de objetivos y la generación sostenida de negocio.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Feb.2019 - RICOPIA TECHNOLOGIES

Proveedor tecnológico especialista en automatización de procesos y transformación digital.

Director Comercial y de Marketing

- Plan estratégico comercial y dirección de equipo (18 personas, selección y formación).
- Gerente de Grandes Cuentas.
- Liderazgo en el cierre de las negociaciones canal GGCC.
- Transformación y profesionalización del departamento.
- Elaboración de planes comerciales individuales para la activación comercial.
- Definición de los planes de marketing, coordinación de las agencias, planes de comunicación y promoción.

Logros:

- ★ Más 29% de facturación, con record de ventas de soluciones IT.
- ★ Cambio del modelo de comercialización a venta de servicios, con tres canales de venta (Grandes cuentas, Venta presencial y Televenta)
- ★ Implantación de nuevo CRM.
- ★ Más 18% de generación de leads, más 15% de conversión, más 30% de seguidores de marca en RRSS.

2015 - 19 CONSERVAS GOURMET S.L. (Filial Grupo Varma. 250 empleados)

Productor de platos preparados dirigidos al Gran Consumo y HoReCa.

Jefe de Ventas | Gestor Canal Indirecto

- Captación de distribuidores, representantes y agentes.
- Definición y ejecución de la estrategia comercial nacional e internacional.
- Plan de negocio y prospección en Europa Occidental, países Bálticos, Canadá.
- Asistencia a ferias y eventos internacionales.

Logros:

- ★ Apertura de 120 puntos de venta retail minorista, con incremento volumen de negocio de 70.000€ a 1.100.000€
- ★ Cierre de acuerdos comerciales para Canadá, Países Bálticos, Francia.

2008 - 15 PÁGINAS AMARILLAS (Grupo HIBU. 10.000 empleados)

Directorio de empresas especialista en Marketing y Soluciones Digitales para PYMES.

Jefe de Ventas

- Dirección y formación equipo comercial (14 comerciales).
- Asignación, supervisión y aseguramiento de objetivos comerciales.
- Previsiones económicas, análisis de desviaciones.
- Estrategias para captación de mercado potencial.

Logros:

- ★ Más 29% de facturación (Cáceres).
- ★ Nombrado mejor jefe de ventas de la territorial.

2004 - 08 FARMACONSULTING TRANSACCIONES S.L.

Consultora especialista en compraventa de oficinas de farmacias.

Asesor Delegado Comercial

- Business plan para comprador y análisis patrimonial para vendedor.
- Asesoramiento integral a comprador y vendedor.
- Análisis financiero, viabilidad, negociación bancaria.

Logros:

- ★ 25 operaciones de transmisión de farmacia cerradas con éxito.
- ★ 20 Mm € de volumen de negocio generado.

2003 APPLE COMPUTER LTD (Cork. Irlanda)

Sales Assistant. Campañas upselling y crossselling.

2000 - 02 LEYNFOR SIGLO XXI (Editorial Jurídica perteneciente al grupo Wolters Kluwer)

Documentalista

EXPERIENCIA DOCENTE

2021- UNIVERSIDADE DE SALAMANCA IME BUSINESS SCHOOL

Profesor de Fidelización y CRM en la asignatura de Dirección Comercial del MBA

FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA

- 2019 **EXECUTIVE MASTER** en Marketing y Ventas. ESADE
- 2017 **GOIE** - Gestión Operativa Internacional de la Empresa. ICEX
- 2004 **MBA** - Master in business administration. IEDE - Institute for Executive Development
- 2000 **LICENCIADO en Documentación.** UC3M - Universidad Carlos III
- 2021 **CERTIFICACIONES** en venta de software: BPM Aura Quantic, Docuware Sales Advisor, Paper Cut

IDIOMAS

INGLÉS: competencia profesional completa, nivel alto hablado, escrito y traducido

Referencias extraídas de mi perfil en LinkedIn. Visítame para completarlas

- ★ “Llegó en un momento difícil para nuestra delegación. Nos convenció de que podíamos alcanzar nuestros objetivos”. Juan de Dios Pino, Asesor Comercial en PA Digital
- ★ “Santiago destaca por una fuerte orientación a resultados y una gran capacidad de adaptación a cambios”. José M. Ruiz Sáez, District Field Manager en JTI.
- ★ “Santiago es una persona con gran capacidad de aprendizaje e interés por mejorar, y así lo traslada a su equipo de trabajo, por lo que es un gran facilitador de la motivación y el desarrollo de las personas, ...” Cristina Sánchez Guillén, Psicóloga experta en Coaching.
- ★ **Se proporcionarán referencias a petición o consultar en LinkedIn**