

ID-42388 LUIS ALBERTO

Madrid



Perfil

Cuento con más de 15 años de experiencia como Gerente y Director comercial en compañías de carácter multinacional.

Aporto una gran experiencia en el diseño y ejecución de planes comerciales, modelos retributivos, supervisión, formación y dirección de equipos de ventas etc. Así como la relación directa con cuentas clave. A lo largo de mi trayectoria me he especializado en el desarrollo de canales de venta indirectos: franquicias, distribuidores, mayoristas, etc.

Cuento con una carrera siempre orientada a resultados cubriendo puestos ejecutivos en compañías multinacionales. He abierto más de 70 oficinas comerciales, captado más 35.000 Pymes y 80.000 clientes residenciales en estructuras comerciales gestionadas directamente.

Experiencia

SALES MANAGER

TEMEL SA. 2017 ACTUAL

Temel es el primer mayorista de Kyocera en España . Especializado en sistemas de impresión y gestión documental a PYMEs. Reportando a la Dirección Comercial. Creación, definición e implantación, estrategia comercial de la compañía en la Region centro. Entre mis funciones: Elaboración de los planes retributivos, análisis del mercado, Capitación de clientes, negociación con grandes cuentas. Formación, dirección y gestión de los equipos de trabajo a mi cargo Gestión, control, supervisión y motivación del equipo bajo mi responsabilidad. Implantación de herramientas de gestión y procedimientos.

BUSINESS DEVELOPER MANAGER-

AXPO IBERIA SL 2015-2017

Primera compañía eléctrica Suiza. Durante mi etapa en AXPO, fui el responsable de desarrollar nuevos canales de venta dirigidos al segmento PYMEs. Mi labor consistía en identificar sementar y negociar con Canales de Venta Directa para la comercialización de soluciones de eficiencia energética, servicios de electricidad y software de optimización. Así mismo asumí la responsabilidad de definir procesos y procedimientos orientados a un mercado masivo. En el tiempo en la compañía creamos más de 40 canales en todo el territorio Peninsular e Islas. Y conseguimos un incremento 500 nuevos suministros contratados mensuales. Entre mis funciones destaca la formación y dirección de los equipos comerciales, definición y seguimiento de principales KPIs. Seguimiento y análisis del mercado y la competencia, participación en la política de precios y remuneración de la red comercial etc.

NATIONAL SALES MANAGER

CLEARWIRE ESPAÑA S.A 2007-2014

Operador Norteamericano de Telecomunicaciones, líder en el despliegue de redes WIMAX (Precursor 4G). Durante mi etapa en Clearwire fui responsable de la dirección del equipo comercial dirigido a Pymes su selección, formación y a creación de los canales de venta indirecta: Retail minorista. Así como a negociación directa con cuentas clave y Mayoristas informáticos, Gran distribución (Mediamark, El Corte Ingles, Carrefour etc.) consiguiendo una presencia ponderada rondando el 90%. Entre mis funciones destacan la elaboración de

argumentarios de venta, designación de zonas, política de incentivos, elaboración y ejecución de planes de formación y seguimiento de los principales KPIs

En esta etapa fui participe de la consecución de más de 60.000 clientes residenciales y 16.000 Pymes en las ciudades con cobertura de red.

DIRECTOR COMMERCIAL -

FASTER IBERICA S.A. 2005-2007

ETT, de ámbito nacional con 26 oficinas comerciales. Comercialización de TT, Formación, y selección de perfiles ejecutivos. Ejecución y control del plan de ventas. Selección y formación del personal de ventas asignado a cada oficina. Negociación con Grandes Cuentas. Seguimiento, control y supervisión del equipo comercial y de los resultados de cada oficina. Seguimiento y cumplimiento del Forecast, y principales KPIs comerciales. Durante mi etapa en Faster consolidamos la expansión territorial de la compañía abriendo 6 nuevas oficinas, e incrementando la facturación en las ya existentes entorno al 5-6% así como de la reestructuración de todo el departamento comercial.

GERENTE DE EXPANSIÓN -

CLEARWIRE ESPAÑA S.A 2002-2005

Responsable del proyecto de expansión de la compañía a través del modelo de Franquicias. Desarrollo de manual de Franquicia, política y estrategia de captación de Franquicias. Dirección del equipo de managers regionales. Formación integral del Franquiciado (Comercial, Gestión, Selección y formación , etc). Durante este periodo conseguimos una expansión de 60 franquicias a nivel nacional.

SALES MANAGER

CLEARWIRE ESPAÑA S.A 2000-2002

Dirección del equipo comercial dirigido a Pymes. Creación, definición e implantación, estrategia comercial de la compañía. Elaboración de argumentarios de venta, zonas, política de incentivos, política de precios... Gestión, control, supervisión y motivación del equipo bajo mi responsabilidad. Siendo responsable de analizar y conocer el mercado y la competencia existente o potencial, definiendo acciones que permitan aumentar la cuota de mercado y el posicionamiento de la compañía. Coordinación de su actividad con otros departamentos de la compañía. Consecución de los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

DIRECTOR COMERCIAL

AJINOMOTO S.A 1995-2000

Compañía japonesa líder mundial en la producción de aditivos alimentarios. Durante mi etapa en la compañía fui responsable del lanzamiento comercial de la marca SABROX de condimentos y potenciadores del sabor, en el mercado español. Dirigiendo el equipo de KAM de la compañía, coordinado y ejecutando las políticas de merchandising y promoción en el punto de venta. Alcanzando una distribución ponderada de más del 80%, con presencia en las principales cadenas de distribución nacionales (Carrefour, Alcampo, Eroski, El Corte Ingles, Caprabo, etc.).

Docencia

Profesor asociado Universidad de Málaga

Master de Marketing 2012'2014

Formación

Universidad Pontificia de Salamanca

Sociología 1998

EOI (Escuela de organización industrial)

Master en creación y dirección de empresas de base tecnológica. 2013 ESTECO (Escuela de técnicos Comerciales)

Dirección comercial y Marketing 1993 Centro de Estudios Colón

Técnico en Comercio Exterior 2006

Aptitudes

Selección, formación y dirección de equipos comerciales. KPIs. Desarrollo de Negocio, captación y gestión de grandes cuentas. Desarrollo de canales de venta. Merchandising y promoción en el punto de venta. CRMs. Bases de datos (Access, Filemaker). Uso avanzado de Microsoft Excel , Power Point, Word , Exchange, et. Conocimiento de SEO, SEM y Google Analytics.