

Curriculum Vitae



ID-50386

DATOS PERSONALES

Estado Civil: Divorciado
Fecha de nacimiento: 2 de Abril de 1971
Lugar de nacimiento: Madrid
Dirección: Madrid

FORMACIÓN ACADÉMICA

2002-2003 Máster en Gestión Comercial & Marketing / ESIC
1989-1995 Licenciado en Económicas por la facultad de CC. Económicas y Empresariales de la UNED.

OTROS CURSOS Y SEMINARIOS

1997 “Conferencias sobre Marketing aplicado a la Función comercial” por el Institute for Internacional Resarch (20h.)
2001 “Curso de Gestión de Pymes”, por la Cámara de comercio de Madrid. (40h)
2002 “Seminario de Formación Gerencial”. Por el Grupo Editorial Quantor (120h.)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Actualmente GRUPO CARBÓ-COLLBATALLÉ. Responsable comercial Zona Centro. En dependencia de la Dirección Comercial, me encargo de desarrollar la cartera de clientes de la compañía a nivel local, a través de la captación y fidelización en el servicio, haciendo crecer la cifra de negocio. Implanto la estrategia comercial de la compañía, consiguiendo los objetivos de venta nueva pactados, negociando plazos, calidades, costos, precios y condiciones. Gestiono las actuaciones comerciales de la zona asignada y realizo la captación y desarrollo de las cuentas estratégicas de la empresa.

2017-2018 HALCOURIER. Director Nacional de Expansión. En dependencia de la Dirección General, las responsabilidades del puesto son: participar de la filosofía y objetivos de la empresa, contribuir a la definición del perfil de franquiciado, gestionar presupuestos, construir una red de contacto con el mercado de emprendedores e inversores, generar y gestionar referencias de candidatos, construir un equipo cohesionado de Expansión, argumentar con convicción y ética las negociaciones con los candidatos.

2014-2017 DLR. DISTRIBUCIÓN LOGISTICA EN REFRIGERADO. Director Desarrollo de Negocio. En dependencia de la Dirección General, me encargo de preparar un plan de negocio perfecto de acuerdo a las metas y objetivos establecidos, fortalecer la base de clientes con el compromiso de los problemas de calidad y satisfacción del cliente, aprender acerca de la expansión de otras compañías en el mismo campo de los negocios, entender las necesidades y requerimientos del plan de crecimiento del negocio, explorar nuevas oportunidades para lograr las metas de ganancias, negociar con los clientes y disfrutar de mayores márgenes de beneficio y también asegurar el buen funcionamiento de todas las operaciones comerciales dentro de la organización.

Curriculum Vitae

- 2011-2014 DLR. DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA EN REFRIGERADO Responsable Comercial Nacional. En dependencia de la Dirección General, me encargo de actualizar y desarrollar la cartera de clientes de la compañía a nivel nacional, a través del contacto y fidelización en el servicio, haciendo crecer la cifra de negocio. Lidero e implanto la estrategia comercial de la compañía, consiguiendo los objetivos de venta nueva pactados, negociando plazos, calidades, costos, precios y condiciones. Elaboración de un presupuesto operativo y anual, determinación de objetivos y supervisión del control de calidad de los servicios ofertados. Gestiono y lidero las actuaciones comerciales de las delegaciones de la compañía y realizo el mantenimiento y desarrollo de las cuentas estratégicas de la empresa.
- 2008-2011 ASM TRANSPORTE URGENTE. Key Account Manager Zona Centro. Planificando y dirigiendo la relación de ASM con los clientes clave existentes, fidelizándolos y desarrollando la creación de nuevas cuentas mediante labores de captación y búsqueda de perfiles de empresas que se ajustaran al target de la compañía. Coordinación del servicio aportado con los distintos departamentos (logística, rutas, ATC, administración, soporte técnico, marketing, etc.) para garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Atención a las necesidades de los clientes, introduciendo y referenciando nuevos productos y servicios, así como proponiendo relanzamientos o modificaciones de los ya existentes. Especializado en clientes de paquetería industrial, marketing promocional y grandes empresas de servicios.
- 2006-2008 PLANETA DE AGOSTINI PROFESIONAL Y FORMACIÓN, S.L. Ediciones Deusto. Gerente Nacional de Grandes Cuentas (key Account Manager). Dentro de la división de software para pymes y BBDD jurídicas on line. Planificando y dirigiendo la relación de la compañía con los clientes clave (Sector Público y Privado), aumentando la calidad de esta y optimizándola en términos de ventas y rentabilidad. Fidelizando la cartera de cuentas estratégicas y garantizando la satisfacción de los clientes clave además de coordinar las acciones de los distintos departamentos y zonas comerciales, para garantizar la homogeneidad en la prestación del servicio y el cumplimiento de los compromisos adquiridos.
- 2004-2006 PLANETA DE AGOSTINI PROFESIONAL Y FORMACIÓN, S.L. Ediciones Deusto. Jefe Nacional Ventas. Dentro de la división de software para pymes y BBDD jurídicas on line, con productos dirigidos a Asesorías, gestorías, bufetes de abogados, colectivos jurídicos, Colegios profesionales, administración local y nacional. Gestionando 8 delegaciones (con un total de 40 ejecutivos comerciales), en todo el territorio nacional, determinando objetivos, elaborando un presupuesto anual, supervisando la gestión de los gerentes de toda la red, supervisando personalmente la gestión de las grandes cuentas y realizando las labores propias del cargo.
- 2002-2004 PLANETA DE AGOSTINI PROFESIONAL Y FORMACIÓN, S.L. Ediciones Deusto. Gerente zona Centro (Madrid, Castilla la Mancha, Castilla León, Extremadura y Canarias) Dentro de la división de software para pymes y BBDD jurídicas on line, con productos dirigidos a Asesorías, gestorías, bufetes de abogados, colectivos jurídicos, Colegios profesionales, administración local y nacional coordinando un equipo de 15 ejecutivos comerciales para dar servicio a la zona asignada desarrollando tareas de captación y formación de comerciales para la red, captación de clientes, gestión de recursos asignados, seguimiento de la red comercial.
- 2000-2002 GRUPO EDITORIAL QUANTOR, S.L. Ejecutivo comercial. Venta de software línea jurídica enfocado a pymes, bufetes profesionales, colectivos jurídicos y las administraciones local y regional, desarrollando tareas de captación y formación de clientes en Madrid, Castilla-León, Castilla la Mancha y Canarias.
- 1998-2000 CONTRATACIONES SANZ & MORALES, S.L. Director Comercial. Definir estrategias y políticas de las operaciones de la empresa, mantenimiento de las relaciones con clientes, negociando plazos, calidades, costos, precios y condiciones. Elaboración de un presupuesto operativo y anual, determinación de objetivos y supervisión del control de calidad de los servicios
- 1995-1998 PADECOL, S.L. Responsable de la actividad comercial de la empresa en la zona de Madrid capital, llevando control de costes, seguimiento y asesoramiento técnico de la operación comercial hasta su finalización.
- 1992-1995 MiDE DE INGENIERÍA, S.L. Adjunto a la dirección comercial, desarrollando labores de captación, mantenimiento y gestión a nivel nacional.

IDIOMAS

INGLÉS Nivel Medio hablado y escrito

Curriculum Vitae

INFORMÁTICA

Conocimientos medios-altos a nivel usuario:

- Microsoft Office
 - Internet
 - Outlook /Lotus notes
 - Entorno Windows
 - Redes Sociales
-

OTROS DATOS DE INTERÉS

Carnet de conducir B-1, Disponibilidad para viajar.

OBJETIVOS PROFESIONALES

Mi experiencia se ha desarrollado siempre en el campo comercial. He ocupado casi todos los puestos dentro de esta área profesional: Ejecutivo Comercial, Jefe de Equipo, Delegado Comercial, Jefe de ventas Nacional y Director comercial. Por lo que puedo aportar una visión global y objetiva de cómo funciona este imprescindible departamento dentro de las empresas. Más recientemente me he especializado en el área de la gestión y desarrollo de grandes cuentas y cuentas corporativas de las empresas (key Account), aportándole un valor añadido a mi experiencia comercial. Mi objetivo fundamental es seguir desarrollándome profesionalmente. Para ello creo que mi experiencia me lleva a Departamentos de Grandes Cuentas o de desarrollo de negocio buscando nuevas oportunidades y mercados para mi compañía.

Especialidades: Desarrollo de carteras comerciales. Captación de grandes cuentas o cuentas estratégicas. Gestión de equipos comerciales. Desarrollo de Negocio. Consultoría comercial

REFERENCIAS

Además de los puestos de trabajo relacionados, les podré ofrecer las referencias que consideren oportunas en caso de que me las soliciten.