



Miguel Juanes

DIRECTOR COMERCIAL

Contacto

 juanesmedinamiguel@gmail.com

 689676991

 [Mi perfil LinkedIn](#)

 Madrid-28670

Informática

Paquete microsoft office
Excel, Word y Power Point.

CMR
Hubspot y Forcemanager.

ERP
Keops 360, Shopify y Sage Eurowin.

Otro datos

Carnet de conducir
Disponibilidad para viajar
Incorporación inmediata
Presencial e híbrido

Idiomas

Español	Nativo
Inglés	A2

Sobre mí

Profesional con amplia experiencia en el sector mayorista de alimentación, desarrollada íntegramente en una misma empresa. A lo largo de mi trayectoria, he asumido roles de creciente responsabilidad hasta alcanzar una posición directiva. Cuento con un profundo conocimiento de los canales de venta Horeca, retail e industria alimentaria, destacando por mi capacidad de liderazgo, visión estratégica y enfoque en la mejora continua para impulsar el crecimiento y la eficiencia empresarial.

Experiencia

Director Comercial

Laumont SLU Noviembre2007-Junio2023

- **Desarrollo de Estrategias Comerciales:** diseñar y ejecutar estrategias de ventas y marketing alineadas con los objetivos de la empresa
- **Análisis de Mercado y Competencia:** realizar estudios de mercado para identificar oportunidades de negocio, analizar tendencias del sector y evaluar la competencia.
- **Control y Gestión de Presupuestos:** elaborar y controlar presupuestos comerciales, asegurando la rentabilidad y el cumplimiento de las metas económicas.
- **Gestión de Equipos:** liderar y motivar equipos multidisciplinares (ventas, compras, logística, RRHH) para alcanzar los objetivos comerciales y operativos.
- **Negociación con Proveedores y Clientes:** gestionar relaciones clave con clientes y proveedores, negociar contratos y acuerdos comerciales.
- **Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios:** colaborar en la creación de nuevos productos o servicios que respondan a las necesidades del mercado y aumenten la competitividad de la empresa.
- **Coordinación entre Departamentos:** asegurar una comunicación fluida y efectiva entre departamentos clave como ventas, compras, logística y RRHH para garantizar la operatividad y el cumplimiento de plazos.
- **Gestión de Compras:** supervisar la estrategia de compras y abastecimiento, buscando la optimización de costos y la mejora de la calidad de los productos y servicios.
- **Evaluación de Desempeño:** medir y evaluar el rendimiento de los equipos y la efectividad de las estrategias comerciales implementadas, proponiendo acciones de mejora.

Formación

Máster MBA Executive

EAE Business School 2021

Diplomatura Administración y dirección de empresas

Universidad Europea de Madrid 2014