

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Gi Group – División GiBpo BO & Digital – Advanced Outsourcing

Abr 2024 – Actualidad. Responsable de Desarrollo de Negocio.

- Reportando al director general de Gi BPO.
- He vendido 2 proyectos en 3 meses con un volumen de negocio de 350K€ anuales entre ambos.
- Evolucionando también en este tiempo del puesto de KAM a Responsable de Desarrollo de Negocio

ABAI BUSINESS MANAGEMENT – BPO, RPA, Automatización de Procesos, Process Mining, Humanos digitales

Abr 2023 – Abr 2024. KAM

- Gestión integral desde la captación: Volkswagen GR, Naturgy, Cardif, Mahou-San Miguel o BBVA...
- Ventas de todo el portfolio de ABAI por más de 2M€ y el primer proyecto en automatización 120K€.
- En 6 meses logramos incrementar la rentabilidad media de mis clientes del 3,25% al 5,81%.

MADISON EXPERIENCE MARKETING – BPO, Marketing, Investigación de mercados

Jun 2017 – Abr 2023. Gerente de GGCC

- En 2022 ventas por 1.6M€, cumpliendo con el objetivo.
- Captación y desarrollo del negocio en Securitas Direct de 275K€ a 4M€/año en 5 años y Sanitas de 300K€ a 2,5M€/año en 5 años. En 2021 conseguí captar 5M€ para el periodo 2021 – 2024 con Hyundai, Rastreator y Schiller University.

UNÍSONO SOLUTIONS GROUP – BPO, Innovación y Transformación digital

Feb 2015 – Jun 2017. Manager Fidelización en Vertical de Industria

- Lideré la Fidelización de clientes de la vertical de Industria (45 clientes), con un presupuesto de 37M€.
- Entre otras, gestioné estas cuentas: Nespresso, Danone, Porsche, Jaguar – Landrover, Alphabet.
- Logré un crecimiento anual medio de la cartera en el periodo 2015 – 2017 del 12%

TRANSCOM WORLDWIDE S.L. – BPO. Proyectos trans-nacionales.

Ago 2008 – Nov 2011 Business Development Manager Iberia

- Responsable Desarrollo de Negocio en Banca Seguros, Utilities
- Logro 3 GGCC y otros proyectos pequeños, entre las que figura Affinion International con 1M€/año.

IZO – Consultoría especializada en Contact Center y Experiencia de Cliente

Mar 2005 – Jun 2008. Ejecutivo de cuentas estratégicas, Consultoría CX y Tecnología.

- Berlys. Primera implantación en Europa de Herramienta de BI (eGlue). Berlys
- Endesa. Incremento x 13 la facturación: de 0,17M€/año a 2,2M€/año.

FORMACIÓN

Escuela de Organización Industrial. Máster en gestión ambiental. Auditor de Calidad.

Licenciado en Química - Física Aplicada. Universidad Autónoma de Madrid.

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Experiencia y éxito contrastado
- Experto en BPO gestión comercial integral
- Visión global de proyectos, pensamiento lateral y sólida capacidad para jugar en equipo.
- Dispongo de 2 cartas de recomendación
- Español e Inglés (competencia profesional. B1)