



Carlos Martínez Chueca

09 de abril de 1981
Calle Cuenca, 15 – 2º B
28914, Leganés, Madrid

+34 625 594 574
carlosmartinez_1981@yahoo.es

Experiencia Laboral

- **Fundación Humana. Enero 2025 – actualidad**

Entidad internacional sin ánimo de lucro dedicada a la reutilización del material textil para financiar proyectos de cooperación internacional. Posición de Purchase & Sales Officer con las siguientes funciones:

1. Gestión de compras: selección de proveedores (nacionales e internacionales), negociación de precios, estrategia y condiciones de suministro, aseguramiento de la calidad, etc.
2. Gestión de ventas: clientes clave, prospección de nuevas oportunidades, consecución de objetivos, elaboración de estrategia y ofertas, contacto 360º entre el cliente y la compañía.
3. Elaboración y control de presupuestos, informes y análisis, reporte a Dirección, coordinación interna con todas las áreas implicadas en los procesos de compra y venta.

- **Plastipak Packaging. Febrero 2019 – Agosto 2024 (excedencia)**

Multinacional americana dedicada al diseño, fabricación y venta de soluciones de envasado en PET para los sectores Alimentación, Bebidas, Lácteos, Aceite y Cuidado del Hogar y Personal. Posición de KAM con las siguientes funciones:

1. Gestión de cuentas clave nacionales e internacionales. Interlocución 360º entre el cliente y las distintas áreas de la Compañía: Calidad, Ingeniería, Financiero, Producción, etc. Nivel de interlocución: Dirección General, Jefes / Directores de Compras, Directores de Planta, personal técnico y de aprovisionamiento.
2. Prospección. Apertura de negocio, introduciendo nuevos productos en clientes ya existentes o mediante la apertura de nuevas cuentas. Realización de viajes y visitas regulares.
3. Elaboración de ofertas. Gestión de ofertas, preparación de concursos y “tender”, negociación de condiciones comerciales y de suministro.
4. Preparación de “Forecast” y Presupuesto. Construcción y seguimiento regular de previsiones. Estimación de volúmenes y capacidad de fabricación. Elaboración de presupuesto de ventas anual, seguimiento periódico del mismo y posibles desviaciones (aprox. 20 Mio € / año).
5. Conocimiento técnico del producto. Asesoramiento al cliente a nivel técnico, tanto del producto final como de las materias primas utilizadas en su fabricación. Presentación y defensa de soluciones técnicas que se adapten a requerimientos concretos.
6. Manejo del programa SAP. Stocks, pedidos, histórico de ventas, facturación, etc. Uso habitual de otras herramientas de gestión y reporte (C4C, One Note, Lotus Notes).

- **Kirsch Pharma España. Septiembre 2015 – Diciembre 2018**

Multinacional alemana especializada en la fabricación y distribución de materias primas para farmacia, alimentación, cosmética y veterinaria. Posición de KAM con las siguientes funciones:

1. Gestión de cuentas clave en España. Responsable de Ventas en Portugal e internacionalización: LATAM, Norte de África y otros países europeos (Bélgica, Francia). Conocimiento general de productos, aplicaciones y documentación. Nivel de interlocución: Jefes / Directores de Compras y personal técnico.

Formación Académica

Idiomas

Otros datos de interés

2. Apertura de nuevas cuentas. Prospección, contacto con potenciales clientes e identificación de nuevas oportunidades de negocio a través de distintas herramientas: asociaciones profesionales, visitas, viajes, jornadas técnicas, ferias especializadas, etc. Identificación y selección de partners locales para la distribución del producto (agentes comerciales o empresas distribuidoras).
3. Mantenimiento de cuenta. Visitas periódicas (nacionales e internacionales), programación de compras, negociación de condiciones de suministro, estudio y adaptación del producto y/o servicio a los requerimientos concretos de cada cliente, resolución de incidencias, gestión de auditorías y documentación, etc.
4. Otras funciones: manejo del Sistema SAP (elaboración de pedidos, stocks, devoluciones, facturas proforma, etc.), documentación de importación / exportación. Contacto, contratación y seguimiento de los envíos (nacionales e internacionales) con las compañías de transporte. Otras funciones inherentes al puesto.

• **Quatripole Ingeniería. Marzo 2011 – Agosto 2015**

Empresa española orientada al Mercado de Defensa e Interior en la que se han desarrollado funciones como Técnico Comercial dando apoyo a las cuatro áreas de negocio (en especial la referida a automoción y vehículos):

1. Contacto directo diario con el cliente, exploración y prospección de mercado, estudio y análisis de la competencia, seguimiento de proyectos contratados, etc. Adquisición de conocimientos técnicos de base para defender las soluciones comerciales.
2. Asesoramiento de aspectos legales (Derecho Administrativo y Ley de Contratos del Estado), manejo del B.O.E., preparación de documentación administrativa, técnica y económica para licitaciones públicas, negociación con tecnólogos y cooperadores nacionales y extranjeros de acuerdos de cooperación, acuerdos de representación y agencia, gestión de Uniones Temporales de Empresarios, etc.

• **Ibermutuamur M.A.T.E.P.S.S. nº 274. Febrero 2006 – Febrero 2011**

Mutua Colaboradora con la Seguridad Social en la que se han desarrollado tareas dentro de la Dirección de Recursos Humanos: servicios de salud, prevención, nóminas, Seguridad Social, absentismo, Meta 4, negociación de convenios colectivos y beneficios para los empleados.

- Cursando actualmente **Máster en Dirección Internacional de Empresas (MADI)** en la UC3M de forma bilingüe los fines de semana
- **Máster en Eficiencia de la Gestión de los Recursos de Defensa y Administraciones Públicas.**
Instituto Universitario Gutiérrez Mellado. Noviembre 2.011 – noviembre 2.012.
- **Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales.** *Especialidades seguridad, higiene, ergonomía y psicología.* Instituto de Formación e Investigación de las Condiciones de Trabajo (INFICOT). Junio 2.007 – junio 2.008.
- **Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización.**
ESIC. Enero – noviembre de 2.006.
- **Licenciado en Derecho**
Universidad San Pablo C.E.U. 1.999 – 2.004.

• **Inglés: nivel alto hablado y escrito.**

Competencia Profesional.

Título First Certificate por la Universidad de Cambridge. Advanced en proceso.

Estancias en Irlanda y Australia.

- Persona dinámica y perseverante con capacidades de comunicación y negociación. Marcada orientación al cliente, tanto externo (labores de Dirección Comercial) como interno (labores de Dirección de Recursos Humanos y trabajo para otras Áreas de la Compañía).
- Entusiasta del mundo comercial.
- Permiso de conducción tipo A y B. Vehículo propio.
- Disponibilidad para viajar.