

ID-64776 Rodrigo

Madrid 28017



EXPERIENCIA

Abril 2023 – Agosto 2023 Intertek España (Contrato sustitución)

Responsable de Desarrollo de Negocio

- Captación de empresas.
- Desarrollo de clientes.
- Búsqueda de nuevos sistemas de acreditación.

Marzo 2022 – Abril 2023 Great Place To Work

Responsable de Desarrollo de Negocio

- Captación de empresas.
- Asesoramiento integral.
- Concursos Públicos y licitaciones

Mayo 2014 – Marzo 2022 Workcenter SDG

Director de Soluciones a empresa y análisis de negocio– Artes gráficas

- Gestión de Grandes Clientes.
- Concursos Públicos y Empresariales.
- Búsqueda de Nuevo Negocio.
- Gestión de plataforma virtual iWBS
- Migración y actualización de sistemas para comercio online.
- Revisión de pricing y portfolio.
- Revisión de rentabilidades, confección y análisis de informes: analítica de venta por mercado, EBITDA por centro, márgenes, ticketing y revisión de tarifas...

Abril 2013 – Abril de 2014 EAE Business School

Asesor de Admisiones y Consultor de Formación InCompany

- Valoración perfil del candidato.
- Asesoramiento integral.
- Consultoría de Formación Soluciones incompany

Septiembre/2010 - Febrero/2013 HEDIMA CONSULTORIA

Gestor de Proyectos - Consultor

- Comercial: plan de ventas, gestión de grandes cuentas a través de herramientas de fidelización de clientes en el área de servicio, visitas clientes y prospectos, análisis cuenta de resultados y estados de gestión. prospección, gestión de cartera de clientes, detección de necesidades formativas, presentación y venta de proyectos formativos y fidelización de clientes en el ámbito de la formación.
- Selección: entrevistas personales, entrevistas por competencias, assessment center, evaluación de perfiles, aplicación de pruebas (PAPI, DISC, Thomas, etc), elaboración de informes.
- Reclutamiento: Activación de FF.RR., búsqueda nuevas oportunidades de reclutamiento, coordinación de foros de reclutamiento.
- Auditar y apoyar el desarrollo de competencias profesionales de clientes tanto en cartera como captados.

Noviembre/2009 - Septiembre/2010 **Best fly, s.l.**

Director/a Comercial

- Analizar los aspectos Operativos de la compañía.
- Participar en el análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas.
- Diseñar y modificar rutas de trabajo a mantener mejorar procesos. Tratar en forma directa con líderes de grupos así como estar al tanto de las situaciones presentadas con las personas a su cargo.
- Atender a clientes y tener la capacidad de resolver inquietudes y reclamaciones. Manejar con diplomacia conflictos internos y externos.
- Conocer y entender todos o procesos y los recursos que se utilizan.
- Identificar y poner en conocimiento de la gerencia los requerimientos técnicos, humanos y logísticos necesarios para cumplir con sus metas y objetivos
- Hacer seguimiento a todos los vuelos que lidera.
- Reportar oportunamente y de acuerdo a los requerimientos información necesaria para la facturación.

Septiembre/2007 - Octubre/2009 **Telefonica-Movistar**

KAM Telecomunicaciones

- Responsable del desarrollo de la estrategia y planes de marketing de los productos en desarrollo.
- Responsable de liderar el diseño e implementación de productos / soluciones para el segmento Corporativo, en coordinación con diversas áreas de la empresa.
- Responsable de la elaboración de las promociones y actividades que apoyen la venta de los productos.
- Responsable del área de inteligencia de mercado: Estudios de Mercado, análisis de competencia, Base de datos, Planificación comercial.
- Análisis y evaluación técnica- económica de soluciones de negocio para clientes corporativos, así como de proyectos especiales. Apoyo en el área de Preventa y Factibilidad en la unidad de negocio de Mercado Empresarial.
- Supervisar y asesorar en la planificación y diseño de proyectos.
- Apoyar en los procesos de Licitaciones y Concursos Públicos.
- Apoyar en la organización de las labores asociadas a los procesos de preventa y factibilidad.
- Apoyo en la Consultoría de la unidad de negocio, enfocándose en la provisión de servicios de outsourcing de telecomunicaciones y TI.

Enero/2004 - Septiembre/2007 **Salesland,S.L.**

Responsable de canal

- Aplicar a su zona de influencia la estrategia comercial dirigida por el Manager de Cuentas.
- Implementar la política de promociones en la zona bajo su supervisión.
- Gestionar y motivar al equipo de delegados Comerciales y Gestores de Puntos de Venta en su área de influencia.
- Negociación a nivel regional de acciones particulares con las principales cuentas nacionales.
- Coordinar su actividad con otros Responsables regionales.
- Cumplir con los objetivos cualitativos y cuantitativos asignados.

ESTUDIOS

Estudios reglados

- LIC. Ciencias Químicas
Universidad Autónoma de Madrid
Septiembre 1996 - Julio 2001
- Bachillerato
COLEGIO NUESTRA SEÑORA DEL PILAR
Septiembre 1982 - Junio 1996

Estudios no reglados

- Plan de Negocio y Viabilidad de Empresas
IAFI
Marzo 2010 - Marzo 2011

- Curso de Coaching
Escuela Europea de Coaching
Febrero 2010 - Septiembre 2010
- Programa de Management Comercial y Gestión de Unidades de Negocio
Programa In-Company Instituto de Empresa/Telefónica de España
Octubre 2007 - Enero 2009

IDIOMAS

Inglés

Nivel: Hablado: Alto Escrito: Alto Traducción: Alto Técnico: Alto

INFORMÁTICA

- Paquete Office nivel Alto

OTROS DATOS

- Disponibilidad para viajar: Nacional
- Disponibilidad cambio de residencia: Nacional
- Vehículo propio: Si
- Tipo de Contrato de interés: Indefinido
- Permiso de conducir: Coche (B)
- Disponibilidad inmediata: Si