



Resumen Profesional

Ingeniero Industrial con más de 20 años en el área comercial de diversos sectores industriales, 6 años de venta consultiva con soluciones TI de Industria 4.0. Experiencia previa de más de 12 años en Electrónica de consumo y FMCG (Consumo masivo). Soy proactivo, resolutivo, enfocado en los objetivos y trabajo en equipo.

- Disponibilidad para viajar.
- Disponibilidad para cambio de residencia inmediata.
- Carnet de Conducir B1 y vehículo propio.

Formación Académica

Máster en Dirección de Empresas | Universidad Pública de Navarra | sept. 2015 – jun. 2016.

Grado en Ingeniería Industrial | Colegiado Nº3931 Colegio de graduados e ingenieros técnicos industriales.

Inglés: Nivel B2

SAP: Nivel Alto Usuario

CRM / Salesforce: Nivel Alto Usuario



Experiencia

Regional Key Account Manager

- **MAPEX** (Sector Industrial)
enero 2022 – mayo 2023

Funciones:

- Desarrollo de negocio en la región norte de España de Soluciones TI - Sistemas MES (Manufacturing Execution Systems), en los sectores Automoción, Alimentos y Bebidas, Farmacéutico, Plástico, Packaging, Metalúrgico, entre otros.
- Liderar el proceso de venta consultiva B2B, detectando necesidades y definiendo el alcance de proyecto para base instalada y nuevo cliente.
- Elaboración y presentación de propuestas técnico económicas de alto valor añadido para la gestión de planta (producción, calidad, trazabilidad, control de parámetros, mantenimiento, secuenciación de OF's, Business Intelligence, entre otros).
- Propuestas de integración con diversos ERPs del mercado y otros sistemas de gestión.
- Realizar demostraciones de producto; Dashboards, funcionalidades, beneficios.
- Negociación con diversos interlocutores, CEO's, CTO's, directores y responsables de los distintos departamentos de planta.
- Ponencias en ferias y webinars.

Business Development

- **ZEO TECHNOLOGY** (Sector Industrial)
abril 2017 – diciembre 2021

Funciones:

- Desarrollo del canal de partners y distribuidores con Soluciones TI en España y Mercados Internacionales.
- Liderazgo en la implantación de proyectos.
- Seguimiento de proyectos, escalabilidad vertical y horizontal.
- Desarrollo de negocio multidireccional para la maximización de los KPIs.
- Comunicación fluida con departamentos internos (consultores, técnicos, servicio)

Analista Distribución Mercado Ibérico.

- **GKN AYRA SERVICE** (Sector Automoción)

marzo 2016 – agosto 2016

Funciones:

- Forecast de venta a concesionarios de automoción de España y Portugal.
- Seguimiento de pedidos, fill rates y backorders.
- Análisis de stocks de seguridad.
- Proyección de la producción mensual en base a Rolling forecast.

Director Comercial

- **APPLE PREMIUM RESELLER** (Electrónica de Consumo)

julio 2013 – julio 2015.

Funciones:

- Planeamiento, ejecución y seguimiento del plan anual de ventas y marketing por categoría de producto y canal de distribución, reportando a la central de Apple y Dirección General.
- Control de Stocks y reposición permanente según política de inventarios.
- Gestión estratégica de posicionamiento de mercado.

Sub-Director Canal Retail

- **SONY CORPORATION** (Electrónica de Consumo)

abril 2006 – junio 2013.

Funciones:

- Planificación, negociación y ejecución del acuerdo de ventas anual con grandes cuentas nacionales de los canales de Tiendas por Departamento y Supermercados (50% del total facturación compañía).
- Control de presupuestos de promociones, rappels e incentivos (Planeamiento y ejecución)

Key Account Manager

- **Procter & Gamble** (Gran consumo)

julio 2000 – marzo 2006

Funciones:

- Maximización de la cobertura y distribución de los productos incluyendo la evaluación e incorporación de nuevos distribuidores y clientes mayoristas.
- Planear y ejecutar el plan de promociones, incentivos, rappels (Gillette, Oral B, Duracell).

Asistente de Producción

- **SAB Miller** (Industria de Bebidas)

junio 1998 – junio 2000.



Formación Complementaria

Power BI | Sistemas OEE 2020

Lean Manufacturing | Educación Online 2016

Coaching y liderazgo | Apple | 2014

Negociación dura | Sony Corporation | 2011

Fuerzas de Venta y Canales de distribución | Procter&Gamble | 2008

Informática

Microsoft Office 365: Nivel Alto (Excel, Word, PPT, Teams, Planner y otros).

Herramientas de Gestión: SAP | CRM | Salesforce | Power BI |