

orientación · dirección · gestión · desarrollo negocio | personas | ventas

"El zapato que le va bien a una persona, es estrecho para otra" (C. Jung)

ID-49040



PRESENTACIÓN

Apasionado de las relaciones humanas, con habilidad mediadora en la resolución de conflictos basada en la búsqueda de negociaciones *win to win*. Profesional adaptable y versátil, con alta capacidad de autogestión.



FORMACIÓN

- LICENCIADO EN PSICOLOGÍA. 1997 – 2003 UPV. San Sebastián.
 - Practitioner P.N.L. 2003 Psicología Integral. San Sebastián.
- C.A.P. ORIENTACIÓN EDUCATIVA. 2003 – 2004 Universidad de Granada.
- Cursando B2.1 – INGLÉS. Actualmente, en E.O.I. Santander.



TRAYECTORIA PROFESIONAL

- SEP 2001 – MAYO 2003 (20 meses) / **ARALDI, S.L.**, San Sebastián.
ENCUESTADOR / GRABADOR DATOS, compaginando con estudios.
- DIC 2004 – ABRIL 2006 (17 meses) / **EDICIONES RUEDA, S.A.** Granada.
COMERCIAL venta directa a domicilio. B2C Mercado residencial.
- MAYO 2006 – NOV 2006 (6 meses) / **DIST. LIDORA Y FRAMA, S.L.** Granada.
JEFE DE EQUIPO de 8 comerciales. Motivación y acompañamiento.
- ENERO 2007 – SEP 2007 (9 meses) / **BIELQUIM – ZORELOR, S.A.** Granada.
COMERCIAL TÉCNICO productos químicos, canales B2B-B2C.
- FEB 2008 – MARZO 2018 (10 AÑOS) / **GRUPO NORTEMPO.** Granada, Santander
DIRECTOR OFICINA – CONSULTOR RRHH (selección · formación · outsourcing · ett).
Media de activos: >50 clientes. >4 colaboradores. >40 pax.Servicios. >150 pax.TT
 - Estrategia organizacional: análisis situación, Mercado, recursos, y resultados. Necesidades formativas. Planteamiento de objetivos. Presupuestos.
 - Supervisión de la prestación de los servicios, y de los procesos y procedimientos de calidad que les subyacen. Control stock. Pedidos plataforma de compras.
 - Reclutamiento, selección, formación 360º. Transmisión de valores, motivación, seguimiento desempeño, adecuación persona-puesto, promoción, despidos, Orecla.
 - Planificación comercial: Tratamiento Sistemático del Mercado TSM. Prospección.
 - Actividad comercial integral: captación, fidelización, ofertas, postventa. Reporte CRM. Gestión de cobro y morosidad.
 - Soporte Servicios Centrales: Sistemas (desarrollo CRM y ERP). Marketing (campañas locales, rep. eventos y networking). Calidad (auditor interno ISO 9001).



INFORMÁTICA

- Usuario avanzado sin certificación:
ERPs (BAS-CRM), paquete Office, redes sociales, correo electrónico y entorno Windows.



MÁS DATOS

- Aficiones: Música, Naturaleza, edición vídeos.
- Monitor grupo Scout 1996-2008, y voluntario en acciones medioambientales.
- Carnet B, vehículo propio.
- Nacido en Santander, el 06/05/1978.
- Casado, una hija nacida en 2015.



COMPETENCIAS

	5	10
Adaptabilidad		
Orient. Cliente		
Planif. Estraté.		
Capacidad análisis		
Orient. Resultados		
Manejo de KPI's		
Liderazgo		
Escucha activa		
Orient. Logro		
Negociación		
Responsabilidad		
Compromiso		

LOGRO RELEVANTE: Implantación pionera en servicios en hostelería con la primera gran externalización de limpieza de pisos en hotel emblemático de la ciudad. 160 habitaciones, hasta 25 personas en equipo de prestación.



39715 Entrambasaguas, Cantabria