

Samuel

Head of Sales & Business Development | Leading with Values to Drive Client Success & Sustainable Growth | Expert in Health & Safety Coordination for Construction | Driving Innovation in Worksite Safety Solutions

Greater Sevilla Metropolitan Area

Top Skills

Seguimiento

Niveles de servicio

Pronóstico

Certifications

Especialización Copywriting

Especialización Google Ads

Especialización Marketing de Influencers

Especialización Analítica

ThePowerMBA & HBPE

Summary

Profesional con más de 20 años de experiencia en dirección comercial, marketing y desarrollo de negocio, especializado en los sectores de prevención, seguridad y salud laboral. Con una sólida trayectoria liderando equipos técnicos y comerciales, he desarrollado e implementado estrategias que han generado crecimiento sostenible, fidelización de clientes y posicionamiento diferencial en el mercado.

Aporto conocimiento directo de los sectores de la seguridad y salud en la construcción, así como un conocimiento profundo del entorno empresarial vinculado a la protección laboral, tanto en el ámbito de los servicios como en el de producto (fabricantes, distribuidores y comercializadores), lo que me permite aportar valor desde el primer día en estos sectores.

Con residencia en Sevilla (Utrera) y disponibilidad para movilidad nacional, busco un nuevo reto directivo que combine desarrollo profesional, un plan de carrera ambicioso y condiciones competitivas, valorando especialmente la posibilidad de teletrabajo, coche de empresa y un entorno profesional motivador.

Experience

Q-safety by Quirónprevención

KAM y Responsable Comercial Zona Sur

December 2022 - Present (2 years 7 months)

Madrid, Comunidad de Madrid, España

Q-safety by QuirónPrevención, empresa líder en prestación de servicios de coordinación de seguridad y salud, asistencias técnicas de seguridad en obra y Dpto. propio de Oficina Técnica y Plataformas de Gestión Documental (CAE).

<https://qsafety.quironprevencion.com>

Funciones:

- Mantenimiento de actuales y captación de nuevos clientes enfocados al portafolio profesional de servicios de Qsafety.
- Gestiones comerciales, reuniones, preparación de ofertas comerciales, seguimiento y reportes de actividad (KPIs).
- Asistencia a eventos, actos importantes para dar visibilidad a nuestra marca de empresa.
- Mantenimiento de relaciones comerciales con cliente de prescripción.
- Participación en las estrategias de empresa a nivel de Marketing Digital, posicionamiento de marca, redes sociales y demás.
- Visión comercial para dirigir el negocio de Q-safety hacia empresas donde pueda tener salida nuestro portafolio profesional de servicios y marca.

Baeza SA

Jefe de Ventas Expansión

February 2022 - November 2022 (10 months)

Málaga, Andalucía, España

Grupo Baeza es una empresa centenaria pionera en la distribución de soluciones sostenibles para una óptima gestión y tratamiento del agua generación tras generación.

PROTEKXION best safety

Director Gerente

September 2019 - January 2022 (2 years 5 months)

Pol. Ind. La Morera, C/ Jornaleros, 13. 41710 Utrera (Sevilla)

- Desarrollo de estrategias comerciales y formación al • equipo de ventas.
- Supervisión de acuerdos.
- Fidelización de clientes.
- Resolución de problemas bajo presión.
- Análisis de estudio del mercado.
- Colaboración con socios y clientes.
- Análisis de estudios de mercado y presentaciones para la elaboración de estrategias.
- Gestión y motivación del equipo de ventas.
- Negociación con grandes clientes.
- Revisión de informes de ventas, producción y gastos.

- Organización de reuniones con todos los equipos.
- Revisión de los informes de mercado y previsión futura de la marca.
- Asistencia a reuniones internacionales e implementación de ideas .
- Toma de decisiones de negocio.
- Evaluación de gastos e ingresos.
- Revisión quincenal de la plantilla y los bienes inmobiliarios con finanzas y RRHH.
- Plantear medidas de negocio.

TGB - The Good Burger

Franquiciado

September 2018 - January 2021 (2 years 5 months)

Centro Comercial Torre Sevilla (Sevilla)

- Revisión de los informes de venta y estudio de los objetivos.
- Supervisión de los dependientes y organización de formaciones internas.
- Revisión de las incidencias y estudio de su impacto.
- Marketing y publicidad para la organización del punto de venta.
- Organización de la plantilla y sus turnos.
- Gestión de cobros, pagos, devoluciones y reclamaciones.
- Control de stock y organización de los productos.
- Inspección rutinaria de producción y proceso de los trabajadores.
- Impartición cursos de producción acorde a los avances sanitarios.
- Elaboración de planes mensuales de calidad.
- Inspeccionar la higiene y salubridad de las zonas de manipulación alimentaria.

Almazara Club

Gerente - Socio Numerario

January 2014 - March 2020 (6 years 3 months)

Utrera (Sevilla)

- Revisión de informes de ventas, producción y gastos.
- Organización de reuniones con todos los equipos.
- Revisión de los informes de mercado y previsión futura de la marca.
- Toma de decisiones de negocio.
- Revisión de los informes de ventas junto con el resto de la Dirección.
- Evaluación de gastos e ingresos.
- Revisión quincenal de la plantilla y los bienes inmobiliarios con finanzas y RRHH.
- Plantear medidas de negocio.
- Apoyo en las decisiones finales con Dirección.

- Charlas motivacionales y psicología de grupo.
- Co-planificación de actividades en exteriores.
- Asistencia en la preparación de desplazamientos.

ITURRI Group

19 years 11 months

Business Relationship Manager

May 2016 - April 2017 (1 year)

Sevilla y alrededores, España

Desarrollo y mejora continua de los procesos de venta del Grupo incluyendo la búsqueda, adaptación y explotación de soluciones de apoyo a la venta como CRM, Reporting, integraciones ERP, B2B, etc.

Key Account Manager

September 2008 - April 2017 (8 years 8 months)

Sevilla Area, Spain

Realización de investigaciones de mercado.

Impulsar las relaciones con las cuentas más importantes.

Diseñar y promover acciones de marketing.

Conocer y mantener la buena relación en los diferentes departamentos.

Estudiar errores y promover soluciones.

Estudiar nuevos mercados donde captar clientes.

Promover campañas que ayuden a fidelizar y captar potenciales grandes clientes.

Mantener las fidelizaciones.

Coordinación con los diferentes departamentos de la empresa.

Promover acciones que garanticen la satisfacción de los clientes.

Director Canal Pyme

November 2003 - December 2009 (6 years 2 months)

Desarrollo e implementación de la idea de negocio.

Toma de decisiones de negocio.

Asistencia a reuniones internacionales e implementación de ideas.

Revisión de los informes de mercado y previsión futura de la marca.

Organización de reuniones con todos los equipos.

Revisión de informes de ventas, producción y gastos.

Revisión de los informes de ventas junto con Dirección.

Evaluación de gastos e ingresos.

Revisión quincenal de la plantilla y los bienes inmobiliarios con finanzas y RRHH.

Plantear medidas de negocio.

Apoyo en las decisiones finales con Dirección.

Director Comercio Electrónico

January 2000 - December 2009 (10 years)

Desarrollo, implementación, explotación, expansión y actualización de las plataformas B2B, B2C y B2E de la compañía.

Producción

June 1997 - December 1999 (2 years 7 months)

Diferentes puestos y responsabilidades en fábricas de calzado de seguridad.

Education

thePower

Master en Inteligencia Artificial, Programación informática, aplicaciones específicas · (October 2023 - June 2024)

ThePower Business School

ThePowerDigitalMarketing con especialización en E-commerce, E-commerce & Marketing Expert - Creación y gestión de E-commerce · (July 2021 - February 2024)

ThePower Business School

Programa ThePowerMBA, Business Expert - Administración y Dirección de Empresas · (July 2021 - December 2021)

Instituto de Estudios Deportivos IESport

MBA Sport Management, Gestión de entidades deportivas · (2016 - 2018)

OTTO WALTER INTERNATIONAL

Ciclo SUPERIOR Comportamiento Comercial a Alto Nivel · (May 2009 - July 2010)

