



ID - 59726 Luis C.

PERFIL

Profesional con sólida trayectoria profesional en empresa multinacional, con un dilatado y contrastado conocimiento en el Área de Gestión comercial, así como Servicio al cliente y Servicio Postventa. También cuento con experiencia en implantación y desarrollo de canales de ventas, aportando una visión 360º del negocio en Sales Channels .Soy proactivo, metódico, resiliente, con capacidad de toma de decisiones y flexibilidad ante los cambios.

CONTACTO

 Cádiz

PROGRAMAS

Excel, PowerPoint, Word, Sap,
Clarifay, Amdocs

ESTUDIOS

Programa The Power MBA Future Leaders

The Power MBA 2021

Máster TSPRLaborales (Psicosociología aplicada al trabajo, ergonomía, seguridad e higiene)

Centro Estudios Jurídicos de Granada 2002

Diplomado en Radio Electrónica Naval

Facultad Ciencias Náuticas de Cádiz 1999

FP2 Electricidad-Electrónica

San Ignacio – Salesianos Cádiz 1996

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Vodafone España S.A.U

01/2003 - 02/2022

Team Management Indirect Sales (Canal Presencial-Integrador) 06/2021 – 01/2022

- Integración canal B2B y B2C Andalucía-Extremadura -
- Ampliación y crecimiento del canal
- Desarrollo Fuerza Comercial
- Análisis y definición del modelo de negocio, seguimiento kpis y rentabilidad
- Formaciones Especificas Procesos a la red de agencias/colaboradores.

Team Management Indirect Sales (Canal Especialista-Integrador) 12/2019 – 06/2021

- Diseño, Implantación y desarrollo nuevo canal de venta B2C Andalucía-Extremadura
- Desarrollo Fuerza Comercial nuevo canal.
- Análisis y definición del modelo de negocio, seguimiento kpis y rentabilidad.
- Formaciones Especificas Procesos a la red de agencias/colaboradores.

Specialist Sales Indirect (Canal Multibrand) 04/2019 – 06/2021

- Implantación, desarrollo n y expansión Canal Multibrand Zona Sur en enseñas ECI, Media Markt, Carrefour
- Expansión de Centros en la zona asignada
- Rebranding de todos los centros siguiendo nueva imagen del canal

Specialist Sales Indirect (Canal Exclusivo) 07/2012 – 04/2019

- Gestión y supervisión comercial canal exclusivo distribución
- Formación en el canal
- Comunicación de la gestión para la resolución de incidencias
- Gestión Financiera de negocio.
- Desarrollo de cuentas en el canal

HABILIDADES

Capacidad toma de decisiones

Flexibilidad a los cambios. Resiliencia

Trabajo en equipo

Capacidad de Comunicación

Habilidades Organizativas

Proactividad

Implantar y desarrollar nuevos canales de negocios

✓ **Especialista Soporte Técnico y Postventa 02/2006 - 07/2012**

- Diseño e Implantación Centros Reparación In Situ
- Gestión Servicio Postventa en puntos de venta exclusivos

✓ **Especialista Comercial 01/2003 – 02/2006**

Telecomunicación y Automática 08/2002 - 09/2002

- Profesor FPO Electricidad-Electrónica de Edificios

Amper Servicios S.A 01/2001 - 01/2002

- Supervisión implantación de Proyectos LMDS
- Gestión de contratos para Retevisión y Telefónica

Fenicia Telecomunicaciones 04/1999 - 12/2001

- Asesor Técnico Telecomunicaciones

IDIOMAS

Español: Natal | inglés: Intermedio

FORMACION DESARROLLO DE NEGOCIOS

- ✓ Clave gestión de personas IESE Bussines School Univ Navarra
- ✓ Creación de equipos de alto rendimiento
- ✓ Marketing Digital
- ✓ Liderar con Eficacia e Inteligencia Emocional
- ✓ Innovación Tecnológica Empresarial
- ✓ Innovando la gestión de equipos
- ✓ Selección, Formación y Dirección de Equipos de Ventas
- ✓ Estrategias en la dirección de equipos
- ✓ Habilidades Sociales en la empresa
- ✓ Gestión de Proyectos con Equipos transversales
- ✓ Inteligencia Emocional Aplicada a la nueva gestión empresarial
- ✓ Liderazgo Personal y Profesional
- ✓ Protocolo y Comunicación en la empresa
- ✓ Adjunto a dirección