

ID-64793 José Fernando

Madrid

RESUMEN

Amplia experiencia profesional en diferentes sectores y posiciones, gestionando y liderando equipos transversales con excelentes resultados en coyunturas complejas como una fusión o la apertura de nuevos mercados. Habitado a entornos internacionales y a industrias altamente competitivas con márgenes reducidos y largos procesos de negociación. Analítico, resolutorio, con visión estratégica y capacidad para comunicar dentro y fuera de la organización construyendo relaciones de confianza con los distintos *stakeholders*. Licenciado en derecho con un MBA por el Instituto de Empresa, hablo español, inglés y francés.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EXOTICCA.com

mar 2022 - actual

Responsable Contratación Aérea

Madrid

Exoticca es una *startup* española fundada en 2015 con presencia en los principales países de Europa y Latinoamérica, así como en Estados Unidos y Canadá. El 90% de su facturación (€125M / +66% en 2022) proviene de los mercados internacionales (60% de Estados Unidos). Reportando al VP de Estrategia y Producto Aéreo, Lidero a nivel global el equipo de contratación aérea:

- Negociación global/local con proveedores (líneas aéreas) en nuestros diferentes mercados.
- Seguimiento y control de precios a través de los diferentes canales (GDS, NDC, Agregadores).
- Estrategia y definición de OKRs.
- Coordinación con otros departamentos (marketing, revenue, producto...). Parte del Comité de Producto.

AVIANCA Airlines

sep 2009 – feb2021

Gerente Comercial España y Reino Unido

Madrid

Reportando al Director General en Europa como responsable comercial de los mercados de España y Reino Unido (70% de los ingresos en la región con un presupuesto de ventas de 300 millones USD). Más allá del rol comercial, se trata de una posición con un alto componente analítico y estratégico, así como de desarrollo y gestión de equipos. Responsable del plan comercial, diseño de KPIs y gestión de cuentas y proyectos clave.

Principales logros y contribución al equipo:

- Sustentado por las ventas, incremento de oferta: de 17 a 45 vuelos semanales (largo radio) desde ES y UK.
- Lanzamiento exitoso de las rutas Londres-Bogotá y Madrid-Medellín.
- Responsable de la apertura de la oficina de UK. Contratación y capacitación del nuevo equipo comercial.
- Diversificación de ingresos con crecimientos por encima del 300% en segmentos corporativo y turismo.
- Reducción de costes: modificación de la política de comisiones en el canal de distribución y supresión de nuestros Agentes Generales de ventas (GSAs) en España y UK.
- Gestión de un equipo multicultural durante un proceso de fusión que ha sido capaz de sustentar el crecimiento local de la compañía pese a apenas haber incrementado *headcount*.
- Implementación CRM comercial.

ROYAL AIR MAROC
Jefe de Ventas España

jul 2005 – sep 2009
Madrid

Aerolínea nacional de Marruecos con fuerte presencia en España y vuelos entre varias ciudades de ambos países. Mis funciones fueron similares a las de mi puesto actual. Los dos primeros años, trabajé como asesor comercial encargado de grandes cuentas, segmento corporativo y agencias online. Posteriormente fui promovido al puesto de Jefe de Ventas España, dependiendo del Director General.

Logros y contribución: diversificar unas ventas hasta mi llegada muy dependientes del tráfico étnico y turístico entre España y Marruecos. Se mejoró notablemente la penetración en el segmento corporativo y se potenciaron las ventas logrando importantes participaciones de mercado hacia otros destinos (África Subsahariana), dominados hasta entonces por otras aerolíneas. Mejoró también nuestra presencia online a través de acuerdos con OTAs sin que ello se tradujera en un incremento de los costes de comisión.

YACAST FRANCE (Nuevas Tecnologías / Informática)
Responsable del mercado español

nov 2000 – nov 2002
París

Empresa tecnológica especializada en la generación de bases de datos y la identificación en tiempo real de contenido audiovisual. Mi misión fue introducir a la compañía en el mercado español donde hasta mi llegada no existía ningún cliente. Firmamos acuerdos con algunas de las principales radios en España como Cadena SER o 40 Principales.

CAMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA EN FRANCIA (Comercio Exterior)
Promotor de comercio exterior

sep 1999 – nov 2000
París

Asesoría y consultoría para empresas españolas y francesas sobre ambos mercados. Los proyectos iban desde el suministro de información, hasta la participación en el diseño de la estrategia y el acompañamiento en las primeras fases de introducción en el mercado. Organización de misiones comerciales (directas e inversas), presencia en ferias internacionales.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- | | |
|--|-----------|
| • MBA IE BUSINESS SCHOOL (Madrid) | 2003 |
| • Licenciado en Derecho (Universidad de Extremadura. Cáceres) | 1994-1999 |
| Beca Erasmus 4º de Derecho en la Universidad de París X - Nanterre. | 1998 |

IDIOMAS

- Español (lengua materna), inglés y francés (competencia profesional)

OTROS

- Microsoft office (Word, Excel, Power Point...)
- Agile.