

ÁLVARO FERNÁNDEZ

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

 a.fernandez.palomares@gmail.com

 622619158

 Mostoles

ACERCA DE MÍ

Profesional con más de 17 años de experiencia en diseño, gestión y optimización de operaciones logísticas y cadenas de suministro en sectores de alta exigencia técnica y regulada. Líder en la creación y escalado de departamentos logísticos desde cero, con un historial comprobado en eficiencia operativa, cumplimiento de SLA y continuidad de servicio para grandes clientes como Banco Santander, Bayer, L'Oréal, Samsung y LG.

Fundé y dirigí el área de Logística de una empresa líder en marketing y gestión del punto de venta, estableciendo procesos integrales, infraestructura tecnológica y sistemas de control de calidad que redujeron errores operativos en un 40%. Especializado en soluciones logísticas personalizadas (in-house, outsourcing e híbridas), he gestionado la implantación de contratos complejos coordinando áreas de operaciones, ingeniería y TI, asegurando tiempos de ramp-up ajustados y total alineación técnico-comercial.

Dominio completo de la operativa internacional: experiencia directa en importación marítima y aérea, gestión de demoras portuarias, documentación aduanera (DUAS, Bill of Lading, certificados de origen), INCOTERMS y arrastres desde puertos españoles. Gestioné exportaciones a terceros países con cumplimiento normativo, trazabilidad total y agilidad en despachos, integrando INTRAESTAT y facturación comercial en procesos automatizados.

Además, lideré compras técnicas y logística internacional en entornos industriales (sector ATEX), optimizando entregas directas y triangulares, reduciendo costes logísticos y garantizando disponibilidad sin comprometer calidad ni seguridad. Mi enfoque se basa en el rigor, la transparencia y la mejora continua —valores que han hecho de mis equipos y sistemas logísticos una ventaja competitiva sostenible.

EDUCACIÓN

UNED
Grado en Ingeniería de Técnicas Industriales
2023 - actualidad
IES R. de Maetzu
Bachillerato Científico Tecnológico
1998 - 2000

HABILIDADES

- Excel avanzado: Desarrollo de modelos financieros y operativos para el control de rentabilidad (KPIs: margen bruto, coste por unidad, OTIF, retención), automatización de informes con tablas dinámicas, y dashboards interactivos para toma de decisiones en tiempo real.
- ERP – SAP y Microsoft Dynamics Navision: Uso avanzado en gestión de pedidos, inventarios, facturación, compras y costes; configuración de flujos logísticos.
- WMS (Sistemas de Gestión de Almacenes): Implementación y uso práctico de plataformas WMS para optimización de movimientos, recepción, picking, empaquetado y trazabilidad en almacenes regionales; integración con ERP y sistemas de seguimiento en tiempo real.
- Herramientas de seguimiento operativo: Uso de sistemas de monitorización (CRM, dashboards internos, software de gestión de flota y tracking de carga) para asegurar cumplimiento de SLA, visibilidad en tiempo real y respuesta ágil a incidencias.
- Prospección activa y generación de leads B2B: Identificación de oportunidades mediante inteligencia de mercado, análisis de tendencias (nearshoring, sostenibilidad logística, digitalización) y segmentación estratégica de clientes en sectores regulados (energía, industria, administración pública).
- Cierre de ventas técnicas y contratos de largo plazo: Liderazgo en ciclos de venta complejos, desde la identificación de necesidades hasta la firma de contratos integrales, con enfoque en soluciones de alto valor añadido y alineación técnico-comercial.
- Negociación, gestión de objeciones y fidelización: Habilidad para construir confianza con decisores técnicos y comerciales, superar resistencias con argumentos basados en ROI, y convertir clientes en socios estratégicos mediante servicio continuo y mejora proactiva.
- Traducción de necesidades del cliente en soluciones con ROI claro: Capacidad para diseñar propuestas logísticas y energéticas (autoconsumo, eficiencia, servicios auxiliares) que vinculan directamente la operación con ahorros, cumplimiento normativo y sostenibilidad.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Técnico-comercial. Servicios integrales a empresas RAC Soluciones globales. jun 2023 - sep 2025

Ventas Corporativas y Desarrollo de Negocio
Venta directa B2B y B2G de soluciones integrales en energía, telecomunicaciones, marketing digital y gestión de instalaciones, dirigidas a empresas privadas, administraciones públicas y clientes particulares de alto valor.

- Desarrollo y cierre de carteras comerciales en sectores regulados y de alta complejidad técnica, con enfoque en soluciones sostenibles y digitales.
- Gestión de ciclos de venta complejos: desde la identificación de necesidades técnicas hasta la negociación contractual y la implementación de servicios integrados.
- Relación estratégica con decisores en entidades públicas y empresas, garantizando cumplimiento normativo, transparencia y valor añadido en cada propuesta.
- Integración de servicios cross-sectoriales (energía + telecomunicaciones + digitalización) para ofrecer paquetes de valor que aumentan la retención y la satisfacción del cliente.

Técnico Comercial. Energia y servicios auxiliares GD Energy Services. Marzo 2018 - junio 2023

Especializado en el diseño y comercialización de servicios auxiliares para grandes empresas del sector energético e industria siderúrgica. Lidero todo el ciclo de negocio: desde la identificación de oportunidades estratégicas hasta la puesta en marcha de contratos ganados, asegurando alineación técnica, rentabilidad y calidad operativa.

- Gestión integral de licitaciones y concursos públicos/privados: elaboración de ofertas técnicas-económicas, coordinación con áreas de operaciones e ingeniería, y presentación ante comités de decisión de clientes estratégicos.
- Análisis de mercado y prospección activa: identificación de brechas de servicio y tendencias regulatorias en sectores intensivos en energía y materiales, traducidas en oportunidades comerciales de alto valor.
- Optimización de procesos operativos: implementación de mejoras en calidad de servicio y eficiencia económica, logrando un aumento del 18% en margen bruto promedio en contratos existentes.
- Control financiero y seguimiento de rentabilidad: monitorización continua de la P&L por línea de servicio y cliente, con ajustes tácticos para asegurar márgenes objetivo y sostenibilidad a largo plazo.
- Gestión de la transición post-venta: coordinación de la puesta en marcha de servicios ganados, garantizando cumplimiento de SLA, satisfacción del cliente y escalabilidad operativa.

- Alta orientación a KPIs: Gestión directa de la cuenta de resultados logística: seguimiento mensual de facturación, margen bruto, utilización de recursos, OTIF, coste por unidad y retención de clientes, con acciones correctoras basadas en datos.
- Habilidades de comunicación persuasiva: Capacidad para presentar soluciones técnicas complejas de forma clara y convincente ante comités de decisión, desde operarios hasta directores de supply chain, generando alineación y apoyo estratégico.
- Operaciones logísticas internacionales: Gestión documental y operativa de importaciones/exportaciones (DUAS, Bill of Lading, certificados de origen, INTRAESTAT), cumplimiento de INCOTERMS y coordinación con aduanas, transportistas y puertos españoles.
- Diseño y estandarización de procesos: Creación de flujos operativos, manuales de procedimiento y sistemas de control de calidad para logística, almacenamiento y distribución, con enfoque en reducción de errores y mejora continua (Lean, ISO 9001).
- Liderazgo operativo y cambio organizacional: Implementación de nuevas tecnologías logísticas, capacitación de equipos en herramientas digitales y fomento de una cultura basada en datos, rigor y responsabilidad.

IDIOMAS

- Español (NATIVO)
- Inglés (NEGOCIACION)
- Portugués (BASICO)

CUALIDADES PERSONALES

Padre de familia, con una vida personal estable y equilibrada que refleja mi compromiso con la responsabilidad y el sentido del deber. Valoro profundamente la seriedad, la constancia y el trabajo bien hecho como pilares de la profesionalidad. Soy exigente con los resultados —no me conformo con lo “suficiente”—, pero siempre con rigor, paciencia y respeto hacia mi equipo. Creo en un ambiente laboral positivo, basado en la lealtad, la comunicación clara y el respeto jerárquico; entiendo que la excelencia nace del trabajo en equipo y de la confianza mutua.

Director de Logística. Fundador y Líder del Área Logística

Primer impacto. Diciembre 2013 - febrero 2017

Fundé y lideré desde cero el departamento de Logística de una empresa líder en marketing y gestión del punto de venta, diseñando e implementando todo el ecosistema operativo necesario para escalar el servicio a nivel nacional.

Entre mis principales logros:

- Diseño integral de procesos: Creé los flujos operativos, plantillas de roles y estándares de desempeño para cada función logística, asegurando eficiencia, trazabilidad y alineación con los objetivos comerciales.
- Infraestructura tecnológica y física: Adecué instalaciones físicas y sistemas informáticos para soportar la operación logística en tiempo real, integrando herramientas de gestión de inventario, seguimiento de equipos y comunicación con ventas interna.
- Gestión estratégica de clientes: Adapté los procesos logísticos a las exigencias específicas de clientes corporativos de alto valor, incluyendo Banco Santander, Bayer, L'Oréal (Lancôme), Boehringer Ingelheim, Samsung y LG, garantizando cumplimiento de SLA y experiencia de marca consistente.
- Liderazgo escalable: Dirigí equipos permanentes y gestioné la contratación, capacitación y coordinación de personal eventual durante campañas de gran envergadura, superando consistentemente los objetivos corporativos.
- Gestión de calidad y estandarización: Realicé la consultoría y auditoría de calidad en todos los subalmacenes regionales, implementando protocolos de control que redujeron errores operativos en un 40% y mejoraron la satisfacción del cliente.

Mi enfoque se basó en rigor, constancia y liderazgo empático, construyendo un equipo altamente comprometido y un sistema logístico que se convirtió en ventaja competitiva para la empresa.

TÉCNICO COMERCIAL – SECTOR LOGÍSTICA Y CADENA DE SUMINISTRO

REDUR. Junio 2009 - Diciembre 2013

Responsable del desarrollo comercial y gestión de soluciones logísticas integrales para cartera diversificada que incluye grandes multinacionales y pymes. Enfoque estratégico en prospección, diseño de ofertas técnicas y puesta en marcha operativa, garantizando rentabilidad, calidad del servicio y escalabilidad.

- Prospección activa y análisis de mercado: identificación de nuevas oportunidades comerciales mediante inteligencia competitiva, segmentación estratégica y seguimiento de tendencias del sector (e-commerce, nearshoring, sostenibilidad logística).
- Desarrollo y presentación de ofertas personalizadas para clientes clave, desde grandes corporaciones hasta pymes, adaptando modelos de servicio in-house, outsourcing o híbridos según necesidades operativas y presupuestarias.
- Gestión integral de la implantación de operaciones logísticas: coordinación con áreas de operaciones, ingeniería y TI para el lanzamiento exitoso de nuevos contratos, asegurando cumplimiento de SLA, tiempos de ramp-up reducidos y alineación técnica-comercial.
- Diseño e implementación de sistemas de medición de rentabilidad por cliente y operación, basados en KPIs financieros y operativos (margen bruto, coste por unidad, OTIF, utilización de recursos).
- Control directo de la cuenta de resultados de la cartera asignada: seguimiento mensual de ingresos, costes variables, evolución de márgenes y acciones correctoras para mantener la viabilidad económica de los contratos.
- Gestión estratégica de grandes cuentas: relación directa con direcciones de logística y supply chain de clientes clave, actuando como interlocutor único técnico-comercial y generando valor a través de mejoras continuas y propuestas de optimización.
- Gestión especializada de importación marítima: lideré la operativa de entrada de mercancía por puerto, gestionando demoras, documentación DUAS y Bill of Lading, cumplimiento de INCOTERMS y arrastres a destino desde puertos españoles, minimizando costes y garantizando la continuidad de cadena de suministro.

RESPONSABLE DE LOGÍSTICA Y COMPRAS – SECTOR ELECTRÓNICO ATEX

Industrias Stahl. Junio 2007 - Junio 2009

Gestión Integral de Operaciones en Taller de Producción

- Lideré la logística y compras técnicas para productos electrónicos certificados ATEX, optimizando cadenas de suministro internacionales mediante entregas directas y triangulares.
- Gestioné un taller de producción de pequeño formato, asegurando la eficiencia operativa, el cumplimiento de plazos y la calidad en la fabricación.
- Implementé y certifiqué el sistema de Gestión de la Calidad UNE-EN ISO 9001:2015, mejorando los procesos internos y reduciendo no conformidades en un 30%.
- Supervisé el control de calidad del producto terminado, garantizando el cumplimiento estricto de normativas técnicas y de seguridad ATEX.
- Negocié con proveedores internacionales, gestionando relaciones estratégicas y reduciendo costos logísticos sin comprometer la calidad.
- Gestioné exportaciones a terceros países por vía marítima y aérea, gestionando documentación comercial (facturas, DUAS, Bill of Lading), certificados de origen, declaraciones INTRAESTAT y cumplimiento normativo de exportación, asegurando la agilidad y legalidad de las operaciones.