



PERFIL

AFICIONES

Cine
Lectura
Deportes

IDIOMAS

Castellano (lengua materna)
Inglés (nivel B2)

OTROS DATOS DE INTERÉS

Movilidad geográfica nacional e internacional.

JAVIER BARBA DIAZ

Me defino como una profesional excelentes dotes comerciales y negociación. Mi actitud siempre es la de plena orientación al logro de resultados fijados. Soy claro defensor del modelo ventas consultivo y de la estrategia customer centricity, Soy una persona muy apasionada por las ventas y satisfacer las expectativas que genero en los clientes.

Muestro fortalezas liderando equipos, mi estilo directivo es dirigir a través del ejemplo de uno mismo, en pro de favorecer el engagement de los componentes del equipo. Me considero un gran desarrollador de personas, siendo capaz de identificar el talento potencial en las organizaciones.

Aspiro actualmente a posiciones de Desarrollo de Negocio, Gestión de Cuentas o Dirección Comercial en sectores diferentes al de RRHH. Preferiblemente en empresas de consumo.

EDUCACIÓN

Universidad Complutense Madrid

1994 – 1999

Licenciado en Ciencias Políticas y de Administración.

EXPERIENCIA LABORAL

UARE IMPORTANT PEOPLE- Grupo Beonit

Director Comercial (febrero 2024- actualidad)

- Responsable de la puesta en marcha de una nueva compañía.
- Desarrollo del plan comercial
- Diseño de procesos y políticas de compañía.
- Desarrollo de negocio- Actividad comercial
-

AGIOGLOBAL

Director Operaciones (agosto 2022- Diciembre 2023)

- Responsable de las operaciones de todas las líneas de negocio de la empresa.
- Responsable de la organización comercial de la compañía. Definición de KPIs, canales de ventas, establecimiento de objetivos.
- Manejo de CRM de gestión comercial
- Diseño y desarrollo organizacional de la compañía.
- Responsable del Desarrollo de la División de outsourcing de la compañía.

NEXIAN ETT

Director Desarrollo de Negocio (enero 2022-julio 2022)

Responsable desarrollo comercial en la Región Centro (Madrid y alrededores)

- Prospección comercial.
- Negociación de acuerdos comerciales.

ADECCO GROUP (junio 2012-Noviembre 2021)

Director Operaciones Adecco México (enero 2020- noviembre 2021)

Miembro del Comité de Dirección. Dirijo las operaciones de tres líneas de Negocio y sus correspondientes cuentas de resultados.

- Outsourcing (Divisiones Sales&MKT, BPO)
- Payroll
- Training & Consulting

Logros:

- o Consolidación del modelo organizativo por cada BL
- o Definición del portfolio de servicio en BL.
- o Consecución del budget en ventas y MB.

Director Comercial Adecco México (enero 2019- diciembre 2019)

Miembro Comité Dirección. Era el máximo responsable del desarrollo de los Diversos Canales de Venta, así como la gestión directa de principales clientes de la compañía.

- Dirección equipo KAM Nacional
- Dirección Gerencias de Sucursales
- Coordinación con KAM Globales

Logros:

- o Consolidación del equipo de KAMs (selección, procedimiento de venta, definición de objetivos).
- o Segmentación de la organización comercial por canal.
- o Definición de KPI's comerciales.

Country Manager Adecco Ecuador (noviembre 2016- diciembre 2018)

Reportaba al CEO LATAM. Dirigía la operación e Adecco en Ecuador como máximo responsable en todas las líneas de negocio del Grupo en el país.

- Staffing
- Outsourcing
- Consulting
- Training
- Payroll
- Permanent Placement

Logros:

- o Top 3 a nivel mundial países pequeños con mejor performance año 2018.
- o Top 2 mejor Great Place to Work, mejor progresion vs año anterior.
- o Auditoria Global en el país, pasando de una categorización D año 2016(High Risk) a categoría B año 2018 (Medium Risk).
- o Budget de ventas y MB 2018 superando el 150%.

Director de Ventas División Sales&MKT Adecco España (EUROVENDEX) (junio 2015-octubre 2016)

- Gerencia de equipo comercial
- Organización comercial y seguimiento de KPI's comerciales.
- Implantación y seguimientos de planes de acción comercial.

Logros:

- o Budget de ventas 110%.
- o Incremento rentabilidad en 5% MB.
- o Transición de un modelo masivo low cost a un modelo boutique de alto valor.

Product Manager Adecco Outsourcing España (julio 2012-junio 2015)

Responsable de implementar estrategias de diversificación en la División de Outsourcing, Impulsé el desarrollo de nuevas líneas de negocio y especialización en los sectores de Ocio, Turismo y cultura tanto en el Sector Publico como en el Privado.

- Definición y alcance de las soluciones
- Diseño de planes comerciales
- Capacitación de la red comercial
- Prospección Comercial directa.

Logros:

[illegible]