



CURRICULUM VITAE

ID-443

28006 MADRID

Fecha y lugar de nacimiento: Madrid, 12 de Agosto de 1970

OBJETIVOS

Me marco como objetivo continuo, evolucionar en mis capacidades.

Profesional con 20 años de experiencia, con responsabilidad en funciones de ventas y coordinación de equipos comerciales en grandes cuentas privadas, públicas y pymes.

Me formé desde mis inicios en un entorno deportivo, donde hay que colaborar, integrar, ser solidario, exigente y resolutivo en espacios reducidos, tiempos cortos y sobre todo, estar muy motivado con un fin: competir y transmitir esa competitividad a mi equipo de trabajo, a mi entorno, y ofrecer soluciones a mis clientes.

FORMACIÓN

- **IESE BUSINESS SCHOOL PDD** Programa Desarrollo Directivo. 2009
- **Licenciatura en Geografía e Historia**, Universidad Autónoma de Madrid. 1989-1994
- **Master Dirección Comercial y Marketing**. Instituto Madrileño de Formación. 2006
- Segundo Ciclo en **Periodismo**, por la Universidad Carlos III Getafe. 1995-1998

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Droinsa. Grupo Celea

Octubre 2014 – Actualidad

Servicios y soluciones de productos de limpieza e higiene industrial (químicos, celulosas y complementos). Empleados: 25. Facturación: 3 mill. €.

Responsable Comercial

Responsable de la dirección comercial de la empresa a nivel nacional, enfocado a los sectores de:

Restauración de Colectividades Catering, Colegios, Sanidad, Residencias, Escuelas de Negocios, Centros de Mayores, Hoteles, Industria, Cadenas de Horeca, Facility Services y AAPP.

Definición y realización del Plan de Ventas, reestructuración de zonas y política comercial.

Gestión de un equipo comercial, formación, motivación, fijación de objetivos y supervisión a través de herramientas CRM.

Planificación: fijar los objetivos de venta, organizar las acciones y tareas del equipo comercial, creación de las herramientas de venta y seguimiento del ciclo comercial, hasta la supervisión de la gestión del cobro.

Definición de la política de precio y de márgenes en colaboración con la Dirección General.

Gestión de ventas en grandes cuentas claves a nivel nacional, y prospección directa y activa.

Desarrollo del plan Marketing: Colaboración de eventos con fabricantes, investigación de mercados, definición del plan de publicidad offline y online.

Steelcase. Concesionario Vitalis

Septiembre 2013 – Octubre 2014

Compañía de servicios de soluciones de equipamiento y gestión del espacio. Mobiliario. Empleados: 45. Facturación: 12 mill. €

Account Manager

Gestión comercial de prospección, apertura de nuevas cuentas y desarrollo en prescriptores, cuentas susceptibles de proyectos de equipamientos y soluciones de servicios de gestión del espacio e instalaciones. Desarrollo en innovación y tendencias

Gran cuenta corporativa y Prescriptores (Estudios de Arquitectura, Ingenierías, Constructoras, Consultoras, y Estudios de Decoración-Interiorismo), Facility Services.

Desarrollo comercial en Retail, Sector industrial, Sector Terciario y Pymes.

Gestión de actividad y seguimiento comercial, a través de ERP CRM.

Intermediación Inmobiliaria**Dic. 2012 – Septiembre 2013***Compañía de prestación de servicios, en venta y alquiler de inmuebles. Empleados: 4. Facturación: 3 mill. €***Agente Independiente de Intermediación***Labores de intermediación de locales, gestión comercial de alquiler- venta.**Coordinación de la expansión de puntos de venta de franquicias y grupos de restauración Horeca y Retail.**Gestión comercial alquiler-venta, residencial y oficinas.**Soluciones de equipaciones e Interiorismo de espacios y obras. Desarrollo plan de negocio y digital**@alquilarentable.com***Babyl10n - Irlanda****Mayo. 2012 – Dic. 2012***Compañía de gestión de proyectos de localización, maquetación e ingeniería multilingüística en cualquier soporte.**Outsourcing documental y de marketing.**Empleados: 5. Facturación: 2 mill. €***Sales Manager***Creación y gestión del equipo comercial. Proyectos de ingeniería de traducción.**Captación de negocio para soluciones de ingeniería de traducción en cualquier soporte.**Gran cuenta y agencias, medios de comunicación y marketing.***EKINSA****Nov. 2003 – Abril 2012***Compañía proveedora de equipamiento para Empresas privadas y Administración Pública (Administración Local, Autonómica y Central)**Soluciones de equipamiento integral de espacios, Tecnología audio-visual, Digitalización, Climatización, Línea Farmacia/Hospitalaria**y Uniformidad de colectivos. Empleados: 50. Facturación: 8 mill. €***Jefe de Ventas Nacional** (Dependencia: Director General. Personal a mi cargo: 10-15)*Creación y ejecución del Plan de Negocio (estrategia, clientes, oportunidades, benchmark, objetivos y presupuesto).**Reorganización red de ventas, responsables de línea y distribuidores. Formación y reorientación de Comerciales:**Venta consultiva, gestión pipeline, CRM-Navision.**Dirección por Objetivos - DpO.**Desarrollo servicios on-line: plataforma de gestión B2B Aria.**Captación y soporte de grandes cuentas. Desarrollo estrategia comercial orientada a Pymes.***Delegado Comercial Sistemas Audiovisuales y equipamiento integral mobiliario.***Gestión comercial, apertura de mercados y clientes.**Gran cuenta privada, Industrial, Canal Horeca, Canal Educación, Colegios, Universidades. AAPP.***Openware, S.A.****Junio 2000 – Oct. 2003***Compañía de desarrollo informático y prestación de recursos humanos para servicios de outsourcing.**Empleados: 40 Facturación: 6 mill. €***Responsable de Desarrollo Outsourcing***(Dependencia: Director Comercial. Personal a mi cargo: 1**K.A.M. Funciones de prospección de mercado, pymes y gran cuenta. Captación, desarrollo de clientes, estudio y evaluación de necesidades, clientes Outsourcing.***El Corte Inglés****Marzo 1999 – Jun. 2000***Empresa de distribución y venta al detalle.***Vendedor** (Dependencia: Gerente)*Atención al cliente y venta de producto. Resolución incidencias post-venta***VARIOS**

- The Executive Sales Coach. Transformación de Jefe de Ventas a Coach de Ventas. Atesora, 2011
- C.A.P. Curso de Adaptación Pedagógica, Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad Complutense de Madrid, 300 horas, 1996
- Curso postgrado de Gestión de Recursos Humanos en la Empresa; Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid. 1996
- **Informática:** Usuario avanzado en entorno Windows y MS Office. ERP Navision, ERP Logic, ERP Sage Murano. Webmaster I y II en Frontpage, Fireworks, Dreamweaver, Photoshop, Java, Javascript
- Idiomas: **Inglés**, Upper Intermediate escrito y hablado