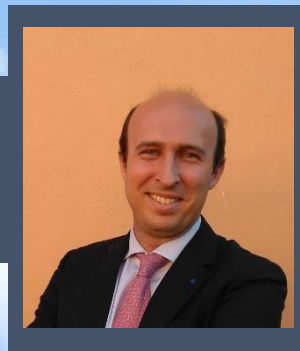


## ID-4602 Fernando

• 28003 – Madrid •



### ▼ ¿Quién soy?

Soy una persona que le encanta la parte comercial, con mucha experiencia captando nuevos leads, la cual, desarrollé en mi etapa en Nayar Systems donde viajé durante cinco años por toda España y Portugal. Gracias a esta etapa, aprendí a adaptarme a cada tipo de cliente y proyecto, y junto a mi forma de ser, consigo generar mucha confianza y tranquilidad desde la primera reunión, lo que me ha permitido hacer crecer las cuentas de resultados en las compañías donde he trabajado.

### ▼ Experiencia laboral

#### 2019 – 03/2020 • Key account manager en Actiu (Mobiliario de oficinas).

- Prospeectar el mercado identificando los diferentes decisores en el proceso de venta de empresas como Reale Seguros, Decathlon, Qbe Insurance, Hilton, Accor entre otras.
- Seleccionar los socios, y aquellos actores que interactúen en el proceso comercial con la GGCC consiguiendo acuerdos marco con BNP Paribas, Plug&Go, Grupo Acerta, Garna Arquitectos.
- Ofrecer soluciones analizando las necesidades de cada proyecto a través de acuerdos con Bachmann, Human Scale, Luxometer entre otras.
- Defender las propuestas técnicas de la compañía teniendo muy presente la rentabilidad en cada proyecto.
- Logros:
  - o Alcanzar la facturación objetivo (+600k).
  - o Acuerdo marco con Reale Seguros España para el suministro de mobiliario para los próximos tres años.
  - o Acuerdo internacional con las academias de idiomas Berlitz para el suministro de mobiliario en todas sus academias en Europa.

#### 2017 – 2018 • Consultor comercial en Leaseplan (Servicios de Financiación).

- Prospeectar el mercado con el objetivo de encontrar nuevas oportunidades captando empresas como Eusa Pharma, Tabacalera Española, Garna Rent a Car, Alcar rent a car entre otras.
- Analizar necesidades de cada cliente ofreciendo soluciones de alquiler flexible en pytos. a corto plazo.
- Gestionar la rentabilidad de cada operación siguiendo las pautas de la compañía.
- Logros:
  - o Alcanzar cuota objetivo anual de entrega de vehículos en la modalidad de flexible.
  - o Firma de contrato internacional con Eusa pharma UK para la entrega de vehículos en su puesta en marcha en España.

#### 2012 – 2017 • Nayar Systems (Ingeniería de Telecomunicaciones).

##### 01/14-2017 • Director de Ventas España.

- Gestión de la cartera existente y captación de nuevos clientes teniendo a mi cargo a comerciales para las distintas áreas del territorio.

- Diseño y planificación de la estrategia de ventas de los servicios de la compañía.
- Análisis sobre las ventas a clientes.
- Desarrollo de nuevos servicios que incrementen la cuenta de resultados.
- Apertura de nuevos mercados como Portugal.
- Logros obtenidos:
  - o Implantar nuestro servicio en compañías como Otis, Kone, Schindler y Thyssen entre otras.
  - o Incrementar las ventas un 6% de media anualmente.

#### **01/12-01/14 • Comercial Ejecutivo de Cuentas.**

- Responsable de la expansión nacional de la marca 72 horas.
- Responsable de la empresa en ferias internacionales.
- Logros obtenidos:
  - o Alcanzar las 20.000 uds. sims activas.
  - o Crear red nacional de clientes captando más de 300 clientes nuevos.

#### **2005 – 2012 • Agente comercial (Sector del mueble).**

- Representación de empresas internacionales para la zona de Levante, como
- Extendo, Coordonne, Toulemonde Bouchart, Hanna Korvela, Edra, Driade.
- Captación de nuevas empresas internacionales.
- Responsable de la organización para la firma Extendo de la red nacional de comerciales.
- Logros obtenidos:
  - o Incrementar la facturación nacional para estas empresas.

### **▼ Formación**

---

**2016-2017** Executive master en marketing y ventas por la escuela de negocios ESADE.

**2017** International digital program at Santa Clara university leavey school of business (San Francisco, EEUU).

**2001-2005** Licenciado en gestión comercial y marketing por la universidad escuela superior de ingenieros comerciales. (ESIC) Mejor Proyecto Start-up "Siversports" de la Comunidad Valenciana.

### **▼ Idiomas**

---

Español: Lengua materna

Inglés: Alto hablado y escrito.

Italiano: Medio. No tengo problemas en usarlo en el trabajo.

### **▼ Informatica**

---

Salesforce, Oracle, Windows Office (Excel, Ppt y Word), Linux, Open office...

### **▼ Otros datos de interés**

---

Carné de Conducir: Tipo B, A y A-1.