

ID- 60209 MIGUEL

Carnet de Conducir: B

PERFIL PROFESIONAL

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, con inglés medio alto (B1-B2), con un expertise comercial consolidado de 10 años en el **sector energético** (*perfil hunter, farmer*) en posiciones de **Gestor de Canal Indirecto y Jefe de Ventas**, recientemente en el **sector renovables** como **Delegado Comercial**, siempre con excelentes y probados resultados y **2 años** como **Trade Marketing Manager en sector retail-automoción**. *Alta orientación a resultados, visión de negocio, empatía, capacidad de influencia, liderazgo de equipos y resiliencia, capacidad de aprendizaje, dinámica, facilidad de adaptación a diferentes ecosistemas laborales*, con disponibilidad nacional e internacional absoluta.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EIDF SOLAR (Instalaciones de autoconsumo para B2B) 07/ 2022= Actualidad

- **Cargo: Delegado Comercial Madrid**
- **Responsabilidades desarrolladas:**
 - Identificación de oportunidades, captación, fidelización y seguimiento de clientes del sector industrial.
 - Búsqueda, coordinación, captación, supervisión y seguimiento de canales indirectos (Consultoras de eficiencia energética, ingenierías y comerciales) y asegurar que cumplan con los objetivos.
 - Gestión comercial en CRM de las oportunidades generadas y resolución de dudas comerciales
 - Análisis y seguimiento de KPI's

REDEXIS GAS (Distribuidor y transportista de gas natural y GLP) 01/2016= 07/2022

- **Cargo: Gestor de Canal Indirecto Castilla La Mancha y Madrid**
- **Responsabilidades desarrolladas:**
 - Supervisar directamente los canales indirectos de empresas instaladoras: Suroeste (8 comerciales), Gas Bolaños (4 comerciales), Emoi (3 comerciales), Obremo (2 comerciales), Jesfrán (2 comerciales), Sigas (1 comercial), Mapegas (1 comercial). **Total: 7 Coordinadores/Gerentes y 21 Comerciales**
 - Búsqueda y selección de los canales para CLM y Madrid.
 - Reuniones de seguimiento semanal con los canales, formación e implementación de procesos, acompañamientos comerciales asegurando la calidad en la venta, detectando necesidades del canal y proponiendo medidas correctoras para asegurar el cumplimiento de los objetivos marcados.
 - Negociación con clientes del sector terciario y residencial (promotores-obra nueva, Administradores de finca).
 - Analizar diferentes KPI's en dashboard para trasladar mejoras y/o cambios en equipos internos
 - Elaboración de estudios de rentabilidad de las redes propuestas a canalizar, realizando condiciones técnico-económicas de suministro para la captación de clientes.
 - Asesorar en la decisión de ejecutar extensiones de red o redes nuevas en base a criterios comerciales.
 - Comprobación y validación de contratos e IRC's en CRM (Salesforce) de GN y GLP de los canales colaboradores y validación del PSA.
 - Representación comercial ante alcaldes de Ayuntamientos de 21 municipios
 - Buscar oportunidades de mercado para favorecer el crecimiento de la compañía
- **Logros obtenidos: Cumplimiento siempre de los objetivos al 100-105%, con una progresión promedio de altas/contratos del 18-20%.**

GAS NATURAL FENOSA (Líder del sector energético en electricidad y gas) 09/ 2014= 05/2015

- **Cargo: Gerente Comercial. Reporte al Jefe Nacional de Ventas**
- **Responsabilidades desarrolladas:**
 - Gestión, captación de equipos, dirección y formación (técnicas de ventas y de producto) de la red comercial (**14 personas**: Oficinas: León, Cáceres y Madrid).
 - Captación y fidelización de clientes para el mercado Residencial y Pymes de diferentes sectores

MIGUEL LÓPEZ CARRIÓN

Teléfono: 609389360

E-mail: mcarrg76@hotmail.com

Carnet de Conducir: B

IBERDROLA (Primer grupo energético nacional) **06/ 2012= 09/2014**

▪ **Cargo: Comercial - Jefe de Equipo. Reporte al Director Comercial**

▪ **Responsabilidades desarrolladas:**

- Coordinación, captación de equipos de venta, supervisión y formación de mi equipo comercial (**6 personas**) tanto a nivel de producto como en técnicas de venta.
- Fidelización y captación de clientes para el mercado Residencial y Pymes de diferentes sectores: horeca, distribución, e inmobiliaria
- Reuniones de seguimiento con el equipo comercial con foco en la optimización y empoderamiento del equipo comercial

AUTO JC (Importador y distribuidor de repuestos de automoción) **01/2010= 10/2011**

▪ **Cargo: Jefe Nacional de Ventas. Reporte al Director General**

▪ **Responsabilidades desarrolladas:**

- Definición, planificación, ejecución y control de la política comercial la compañía

FEU VERT (Empresa líder en el sector del mantenimiento del automóvil) **03/2007 – 12/2008**

▪ **Cargo: Trade Marketing Manager. Reporte al Director de Comunicación**

▪ **Responsabilidades desarrolladas:**

- Responsable de merchandising, comunicación en tienda y publicidad exterior
- Supervisión y medición de acciones de la implantación de elementos de PLV en el punto de venta
- Análisis, evaluación, estrategia y ejecución del plan de homogenización de la comunicación de todos los puntos de venta (España y Portugal)

FORMACIÓN ACADÉMICA

MASTER EN MARKETING DIGITAL Y COMMUNITY MANAGEMENT 03/ 2012= 02/2013 IEBS (Innovation & Entrepreneurship Business School)

LICENCIADO EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING 1998 - 2003

ESIC. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. Sede: Pozuelo (Madrid). **Calificación: 7**

TÉCNICO SUP. EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING 1996 - 1998

INSTITUTO ALFONSO VIII. Cuenca. **Calificación: 8**

CURSOS

- **Análisis Contable y Presupuestario.** SAN ROMÁN (2015) **120h**
- **Gestión de Compras.** VIRENSIS (2011) **213h**

IDIOMAS

Inglés: Medio – Alto (B1-B2). Curso de inglés en Vancouver – Canadá (01/2005-07/2005).

INFORMÁTICA

Entorno Windows, Microsoft Office (Excel y PowerPoint nivel intermedio), conocimientos de PhotoShop, CRM Salesforce, ContaPlus, FacturaPlus y posicionamiento SEO.