

FERNANDO CARREIRA BUJÁN

 Bilbao (48013)

 661 782 987

 fernando.carreira75@gmail.com

 21/02/1975

PERFIL PROFESIONAL

Directivo comercial y gestor de negocio con más de **25 años de experiencia** en telecomunicaciones y tecnología. Especializado en **dirección comercial, liderazgo de equipos, desarrollo de negocio y optimización de procesos**, tanto en entornos corporativos como en empresas de crecimiento. Amplia experiencia creando, consolidando y gestionando unidades de negocio, con fuerte orientación a resultados, clientes y rentabilidad. Busco incorporarme a una organización sólida donde aportar visión estratégica y capacidad de ejecución desde el primer día.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Supervisor / Coordinador de Equipos Comerciales

DIGI Spain Sales Force S.L. (Operador DIGI)

Marzo 2025 – Junio 2025

- Supervisión directa de **equipo comercial interno (≈10 asesores)** dentro de la estructura propia del operador.
- Coordinación de la actividad comercial y administrativa del equipo.
- Implementación y seguimiento de **estrategias de venta y captación**.
- Asignación de zonas, control de objetivos y apoyo operativo en campañas.
- Seguimiento del rendimiento individual y grupal, orientado a resultados.

Gerente / Director Comercial

Movilconsulting Global S.L.

Julio 2005 – Enero 2025

- Dirección comercial y gestión integral de la empresa desde su fase inicial hasta su consolidación.
- Creación y desarrollo de una **red de tiendas especializadas en telefonía móvil y tecnología**.
- Gestión económica y administrativa del negocio.

- Diseño e implantación de nuevos puntos de venta:
 - localización
 - imagen y layout
 - contratación y gestión de personal
 - definición de procesos operativos y control diario
 - Desarrollo de negocio en **B2B y B2C**: venta directa, cartera de clientes y captación a puerta fría.
 - Relación directa con operadores (Movistar, Euskaltel, entre otros) en **cuentas clave y grandes empresas**.
 - Negociación con empresas de **renting internacional** (CSI Renting, BNP) para financiación de equipos corporativos.
 - Compra-venta de tecnología nueva y de segunda mano en **canales nacionales e internacionales**, marketplaces y distribución directa.
 - Supervisión de reparaciones técnicas y gestión de garantías de dispositivos móviles.
-

Gestor Comercial de Empresas

Avenir Telecom S.A. (Distribuidor autorizado Vodafone)
Febrero 2000 – Julio 2004

- Gestión comercial de soluciones de telecomunicaciones para empresas.
 - Desarrollo y mantenimiento de cartera B2B.
 - Coordinación con proveedores y operadores a nivel nacional e internacional.
-

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas
Especialización en Dirección y Gestión de Empresas
1995 – 1999

COMPETENCIAS CLAVE

- Dirección y liderazgo de equipos comerciales
 - Desarrollo de negocio y expansión
 - Gestión de clientes B2B y B2C
 - Negociación con grandes cuentas y proveedores
 - Optimización de procesos y recursos
 - Orientación a resultados y rentabilidad
-

COMPETENCIAS DIGITALES

- Gestión de inventarios y CRMs
 - Supervisión de marketplaces y e-commerce
 - Informática a nivel usuario
-

APTITUDES PERSONALES

- Perfil organizado, metódico y fiable
 - Alta capacidad de adaptación a distintos entornos
 - Orientación al cliente y al detalle
 - Compromiso con los objetivos y la mejora continua
-

IDIOMAS

- Español: Nativo
 - Inglés: Intermedio
 - Euskera: Intermedio
-

DISPONIBILIDAD

Incorporación inmediata

OBJETIVO PROFESIONAL

Incorporarme a una empresa con visión de futuro donde aportar **experiencia en dirección comercial, gestión de negocio y desarrollo de equipos**, contribuyendo de forma directa al crecimiento, la eficiencia y los resultados de la organización.