



David Antón Blasco

Business Development Manager

+34 670 27 41 23

Sevilla la Nueva (Madrid)

dab7617@yahoo.es

PERFIL PROFESIONAL

SOBRE MÍ

Business Development Manager con experiencia en desarrollo comercial y gestión de grandes cuentas en sectores técnicos e industriales (electromedicina, automatización, transmisiones). Trayectoria demostrable de crecimiento sostenido de ventas y negociación con interlocutores de nivel directivo. Aporto capacidad analítica y comprensión profunda de productos y soluciones de alta complejidad técnica.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciado en Ciencias Químicas (Q. Industrial)
Universidad Complutense de Madrid

1987 - 1992

Proficiency in English
Asociación Cultural Hispano-Norteamericana

1985 - 1988

OTROS CONOCIMIENTOS

// Programación de lenguajes de alto nivel

Python
Visual Basic

// Manejo avanzado de distintas aplicaciones informáticas

Microsoft Office (Excel, Access, PowerPoint)
Photoshop, Illustrator
SPSS
Minitab

EXPERIENCIA

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Mindray/Esaote | Madrid

2016 - ACTUAL

Sector: *Electromedicina*

- **Ingeniería de Crecimiento Exponencial:** Lideré la estrategia de penetración de mercado, logrando un **incremento del 55% en el volumen de ventas**, mediante la captación de cuentas Enterprise y la optimización del ciclo de venta técnica.
- **Omnicanalidad Estratégica:** Orquesté la apertura de nuevos canales de distribución y venta digital, dposicionando el portfolio en segmentos de mercado de alta rentabilidad.
- **Visión de Producto:** Actué como estrategia entre las necesidades clínicas y el desarrollo de proyectos, transformando requisitos técnicos complejos en soluciones de alto retorno.

DIRECTOR COMERCIAL

Equitrans96 | Madrid

2014 - 2015

Sector: *Transmisiones electromecánicas*

- **Gobernanza Financiera:** Responsable de la gestión y ejecución de un presupuesto de 2.0M€, asegurando la alineación entre la inversión comercial y el crecimiento del EBITDA.
- **Reactivación de Activos Críticos:** Diseñé un plan de recuperación de cuentas estratégicas en la zona Centro, logrando un **crecimiento sostenido** y una mejora significativa en la rentabilidad.
- **Estrategia de Ventas Efectivas:** Implementé estrategias de venta consultiva, aumentando la satisfacción del cliente y consolidando relaciones a largo plazo.

GERENTE DE ÁREA COMERCIAL

Parkare Group | Madrid

2008 - 2013

Sector: *Automatización e Infraestructuras Urbanas*

- **Expansión de Mercado:** Expandí la presencia de Parkare en toda España, capturando un 15% de cuota de mercado adicional y optimizando el pipeline de ventas mediante una gestión de cuentas clave orientada a la rentabilidad a largo plazo.
- **Liderazgo en Infraestructuras Críticas (Serranopark):** Orquesté la dirección del proyecto de accesos para el aparcamiento urbano más grande de España.
- **Sincronización Técnico-Comercial:** Transformé la detección de necesidades complejas en soluciones de automatización de alto rendimiento, supervisando el ciclo de vida completo de los proyectos de instalación.

GERENTE DE VENTAS

Itisa Biomédica | Madrid

2004 - 2008

Sector: *Equipos de resonancia magnética, para diagnóstico por imagen*

- **Comercialización y Distribución:** Distribuí equipos de resonancia magnética para diagnóstico por imagen en toda España, elaborando ofertas técnicas y comerciales, y gestionando el servicio técnico.
- **Diseño de Proyectos:** Diseñé proyectos de instalación y desarrollé planes de negocio basados en análisis y estudios de mercado.
- **Seguimiento del Mercado:** Monitoreé tendencias y competidores para establecer planes comerciales efectivos.

F. COMPLEMENTARIA

Creación y Gestión de Microempresas Comunidad de Madrid

2016 - 2017

Curso de Formación del Sistema de Ventas Sandler

2010 - 2012

Gestión de RR.HH. por Competencias Comunidad de Madrid

2001

Apoyo Psicopedagógico en la Formación Técnicas de Formación

1997

Aceites Lubricantes Motor e Industriales Agip España

1995

Programación en Basic CEAC

1989

REFERENCIAS

FERNANDO PÉREZ

CEO, Equitrans96

Phone: +34 655 91 82 18

Email : fernandoperez@equitrans96.es

CARLOS BORELLI

Director Comercial, Parkare Group

Phone: +34 646 51 49 47

Email : cborelli@parkaregroup.com

EXPERIENCIA PREVIA

CONSULTOR DE ESTUDIOS DE MERCADO

Simple Lógica | Madrid

1998 - 2004

Sector: Consultoría e investigación sociológica

- Elaboración de productos Multimedia.
- Diseño y gestión de proyectos.
- Análisis estadístico de datos. Estudios de mercado.
- Elaboración de plataforma de formación y gestión del conocimiento.
- Diseño de sistemas de información.
- Planificación de programas de seguimiento de comunicación.

CONSULTOR TÉCNICO

Técnicas de Formación | Madrid

1997 - 1998

Sector: Formación ocupacional

- Asesoramiento y guía en el diseño y la implementación de planes formativos.
- Creación de productos Multimedia.
- Detección de necesidades de formación sectorial.
- Análisis de los resultados obtenidos a través de los planes formativos y propuesta de mejoras.
- Elaboración de manual de calidad en formato multimedia para CASA.

TÉCNICO COMERCIAL

Profesional Press | Madrid

1996 - 1997

Sector: Edición de enciclopedias en CD-ROM para la industria química

- Distribución en Madrid de fichero de sustancias peligrosas.
- Definición y seguimiento de ofertas.
- Negociación, cierre de ventas y seguimiento de cobros.
- Mantenimiento y actualización de la base de datos de clientes.

INGENIERO COMERCIAL

Amalie Petroquímica | Madrid

1995 - 1996

Sector: Fabricación y distribución de aceites lubricantes en EEUU, Holanda y España

- Captación de distribuidores en toda España.
- Comercialización directa a grandes cuentas de la compañía.
- Desarrollo de estrategias de negocio.
- Evaluación de la rentabilidad y eficacia de los servicios ofrecidos a distribuidores y clientes.
- Mantenimiento y ampliación de distribuidores y cartera de clientes.

TÉCNICO DE SONIDO

A3 Televisión | Madrid

1993 - 1995

Sector: Comunicación audiovisual

- Determinación de los requisitos de sonido y los objetivos artísticos.
- Evaluación de la acústica del área de trabajo.
- Control del sonido en espectáculos y eventos.
- Montaje y colocación de los equipos.
- Supervisión del material utilizado.