



Jorge Iván Gonzalez Marcos

Director Comercial
Corporativo

Perfil profesional

Director Comercial con más de 20 años de experiencia en ámbitos multidisciplinares, abordando tanto la parte de compras como el Desarrollo de Negocio Corporativo. Alta visión estratégica comercial, entusiasta creador de sinergias positivas de negocio, y líder en desarrollo de personas. Dirección de negociaciones exitosas con clientes clave, asegurando acuerdos beneficiosos y relaciones sólidas a largo plazo, competencias clave profesionales consolidadas:

- Orientación a la acción. • Flexibilidad y adaptación • Conocimiento del negocio.
- Orientación al cliente y al detalle. • Desarrollo de personas. • Ética y Valores.
- Habilidades interpersonales. • Valentía Gerencial. • Priorización.
- Resolución de problemas y conflictos. • Orientación a la calidad y a los resultados.
- Autoconocimiento. • Visión y propósito. • Construcción de equipos eficientes.

Experiencia

Director Comercial Iberia Chem Logistics | Dachser. Madrid

octubre 2023 - Actualmente

- Reestructuración de todo el modelo de negocio con un Budget de 25 M €.
- Reestructuración del Departamento Marketing y Comunicación.
- Giro a la imagen de la empresa, pasando de una organización sin presencia digital a un posicionamiento digital de relevancia.
- Reorganización del Departamento Comercial y sus estrategias.
- Control de costes, creación de KPIs y seguimiento para su consecución

Director Corporativo Desarrollo Negocio | ICP Logística. Madrid

enero 2022 - noviembre 2023

Director Corporativo de Desarrollo de Negocio en ICP, multinacional logística española con 25 años de experiencia, con una facturación anual de 180 M € durante el último año.

- Consecución de nuevos clientes-proyectos por un valor de 20 M € durante el último ejercicio fiscal.
- Responsable de la estrategia comercial corporativa Nacional e Internacional.
- Gestión y formación de un equipo Multidisciplinar internacional de 18 personas.
- Liderazgo de los proyectos innovadores y estratégicos en la Compañía : PromoCaixa, Aliexpress.
- Gestión de las relaciones transversales dentro de la empresa.
- Análisis de mercado y búsqueda de nuevas oportunidades de mercado, utilizando las herramientas de última generación (Sales Navigator, CRM, etc).
- Gestión de relaciones con clientes y partners existentes (consolidación de la relación comercial y búsqueda de nuevas vías de colaboración y negocio)

Dirección

www.linkedin.com/in/jorge-ivan-gonzalez-marcos-14890341

Teléfono

+34 627585775

Email

jorge.ivan.gm.bw@hotmail.com

Idiomas

INGLES

CASTELLANO

Director Central Compras & Desarrollo Proyectos Estratégicos | ICP Logística. Madrid

marzo 2019 - diciembre 2021

Director Central Compras & Desarrollo Cliente

- Director de Proyectos Aliexpress y PromoCaixa. Con un aumento del beneficio bruto del 4% y un crecimiento de ventas del 8%.
- Gestión y formación directa de un equipo de 8 personas.
- Reestructuración de Proveedores existentes y búsqueda de nuevos.
- Gestión de proveedores tanto nacionales como internacionales.
- Dirección de P&L en proyectos estratégicos.

Field Force Country Manager | LG Electronics. Madrid

mayo 2018 - marzo 2019

Field Force Country Manager en la división de Mobile , con un Budget de 80 M €.

- Consecución del mejor resultado de ventas en año fiscal de la Región South Europe con 65 M €
- Gestión y desarrollo de un equipo de 150 personas, en más de 200 puntos de venta en Territorio Nacional, incluyendo los Área Managers de cada Región.
- Elaboración de la estrategia de ventas junto a la Dirección Comercial y la dirección de Marketing.
- Gestión de las relaciones comerciales con Directores de compras y gerentes de área de los principales operadores en Retail (Media Markt, Corte Inglés, Carrefour, Orange, Movistar..)
- Análisis de posicionamiento de mercado y búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

Regional Estrategic Manager | HEMA. Londres

agosto 2017 - mayo 2018

Dirección Regional en HEMA, en Greater London con un Budget de 20 M GBP y Region Centro España (8 M €).

- Gestión y formación equipos dirección tiendas.
- Creación e implantación de protocolos de venta.
- Cambio de planogramas de todas las tiendas mejorando el Customer Journey e incrementando la facturación un 8% LFL.
- Análisis y seguimiento de P&L.
- Elaboración de estrategias comerciales , puesta en marcha y análisis de resultados.

Director Adjunto | Leroy Merlin España. Madrid

agosto 2016 - agosto 2017

Director Adjunto | BAUHAUS. Mallorca & Madrid

abril 2015 - agosto 2016

Director Ventas | Bricodepot. Madrid

enero 2012 - marzo 2015

JEFE VENTAS | MEDIA MARKT España. Siero

julio 2001 - octubre 2011

Formación académica ---

EAE Bussines School. Master´s Degree. MADRID

2018 - 2019

Dirección Comercial y Ventas

**UNIVERSIDAD DE OVIEDO. Licenciatura en Ciencias del Deporte. OVIEDO
(Asturias)**

1992 - 1996

Cursos realizados ---

Master en Dirección Comercial. EAE Bussines School

2018 - 2025