



MIGUEL ARÓSTEGUI GUTIÉRREZ

**Desarrollo de Negocio | Reestructuración Comercial | Expansión y Escalado de Operaciones**

Salud · Real Estate · Servicios Técnicos · Energía · Seguridad

Málaga, España | 675 15 15 54 | miguelarosgu2@gmail.com

**PERFIL EJECUTIVO EN DESARROLLO DE NEGOCIO**

Directivo especializado en desarrollo de negocio, reestructuración comercial y escalado de operaciones, con más de 15 años liderando crecimiento, apertura de mercado y procesos de reestructuración en sectores de salud, energía, seguridad, servicios técnicos y construcción. Experto en lanzar líneas de negocio desde cero, estructurar equipos y procesos, escalar operaciones y optimizar rentabilidad. Amplia experiencia en gestión de P&L, negociación B2B/B2C y coordinación de equipos multidisciplinares de hasta 20 personas. Orientado a resultados, con visión estratégica y alta capacidad de ejecución.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Desarrollo de Negocio Propio – Alarmas sin Contrato | Málaga**

**Fundador y Director de Proyecto | 09/2025 – Actualidad**

- Diseño del modelo de negocio, propuesta de valor y posicionamiento.
- Estructuración de la operativa y sistema comercial.

- Implantación en mercado local y generación de primeras ventas.

## **FSO Andalucía – Málaga, Sevilla, Granada**

### **Director Comercial Territorial | 06/2024 – 08/2025**

- Liderazgo de la estrategia comercial regional y desarrollo de negocio en Andalucía.
- Apertura de canal prescriptor (administradores de fincas, empresas, instituciones).
- Coordinación de campañas de marketing, inversión y análisis de retorno (ROI).
- Gestión y alineación de equipo técnico-comercial.
- Superación de los objetivos comerciales establecidos por la compañía (**gestión de objetivo anual de 1M**)

## **Solenium Premium Energy / Kredas – Málaga y Granada**

### **Director Comercial | 05/2023 – 05/2024**

- Implantación de la compañía en nuevas zonas y generación de pipeline comercial a través del canal de administradores de fincas.
- Apertura de mercado y desarrollo de negocio B2B y administraciones públicas.
- Comercialización de proyectos de eficiencia energética y fotovoltaica vinculados a fondos Next Generation.
- Coordinación del equipo técnico y comercial .
- Gestión de partners.
- Análisis de tendencias de mercado y generación de oportunidades mediante herramientas digitales.

## **Man Medical Institute International – Madrid / Málaga**

### **Delegado Comercial Senior (B2C – Salud) | 10/2020 – 05/2023**

- Desarrollo de negocio en el área de cirugía estética y tratamientos médicos.
- Gestión integral del proceso comercial: captación, asesoramiento, cierre y seguimiento.
- Cumplimiento y superación de objetivos anuales. **(Ticket medio 3.000€/Facturación anual aprox. 825.000€)**

## **Sanantur – Medical Grafatt | Málaga – Turquía**

### **Gerente y Director Comercial / 01/2018 – 05/2020**

- Dirección comercial y gerencia de compañía especializada en turismo sanitario y cirugía estética.
- Liderazgo de la expansión de la marca en Málaga, Valencia y Sevilla.
- Definición de estrategia comercial, campañas de marketing y posicionamiento.
- Apertura de mercado, gestión de cuentas clave y adaptación del producto al mercado local.
- Superación de objetivos de facturación y crecimiento (ticket medio 2.500€/Facturación anual aprox 475.000)

## **Enerland fotovoltaica – EPC Utility / Costa Rica**

### **Seat Manager / Responsable de Proyecto Internacional / 01/2017-11/2017**

- Gestión integral de proyectos fotovoltaicos utility-scale.
- Negociación con proveedores y contratas.
- Organización operativa y coordinación de equipos (hasta 20 personas).
- Planificación, ejecución y control de costes y plazos.

## **Desarrollo de Negocio M.A. – Navarra**

### **Fundador y Director General | 04/2009 – 01/2017**

Empresa propia de fabricación y comercialización de soluciones de calefacción de alto rendimiento.

- Creación y desarrollo de empresa desde cero.
- Diseño de producto, posicionamiento y estrategia comercial.
- Gestión integral: ventas, operaciones, proveedores y clientes.
- Desarrollo de soluciones innovadoras con ventaja competitiva y valor extra.

### **COMPETENCIAS CLAVE**

- **Desarrollo de negocio y apertura de mercados**
- **Reestructuración y organización comercial**
- **Dirección de equipos comerciales y técnicos**
- **Estrategia de crecimiento y expansión territorial**
- **Gestión de P&L y rentabilidad**
- **Negociación B2B y B2C**
- **Lanzamiento de líneas de negocio**
- **Escalado de operaciones y crecimiento rentable**
- **Optimización de procesos comerciales**
- **Gestión de partners y canal prescriptor**

### **SECTORES DE EXPERIENCIA**

**Salud · Turismo sanitario · Energía · Servicios técnicos · Seguridad ·  
Construcción · Real Estate**

## FORMACIÓN

Grado Medio – Mantenimiento de maquinaria de frío y calor | Instituto Ibaialde  
(Pamplona)

E.S.O. – I.E.S. Aoiz

## IDIOMAS

Castellano: nativo

Inglés: nivel usuario

## INFORMACIÓN ADICIONAL

- Disponibilidad para viajar y movilidad geográfica.
- Experiencia en proyectos nacionales e internacionales.
- Permiso de conducción B.