

**CURRICULUM VITAE**

Nombre y Apellidos: Enrique Menéndez Durán
Fecha y Lugar de Nacimiento: 25 de Junio de 1968
Nacionalidad: Española
D.N.I.: 50836268-N
Telf.: +34 607811473
e-mail: enriquem001@gmail.com

PRESENTACIÓN

Profesional acostumbrado a trabajar en entornos orientados a la consecución de objetivos y bajo elevada tensión comercial. Experiencia contrastada en la gestión de equipos de ventas enfocados a la venta en varios sectores, grandes cuentas, logística, sector industrial, así como en la gestión de puntos de venta en grandes superficies a nivel nacional.

Experiencia contrastada en departamentos de desarrollo de negocio en despachos jurídicos, prospección, captación de clientes, networking, consecución de acuerdos de colaboración entre despachos profesionales. Gestión y captación de despachos jurídicos y de gestión administrativa para integración y fusiones empresariales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Septiembre 2025/ Actualidad	Director Comercial	Jacobacci & Partners SLU
	Gestión y ampliación de cartera de clientes, prospección de despachos de propiedad industrial para integración en el despacho, actualmente con dos cartera de clientes en estudio.	
Mayo 2023/Septiembre 2025 Abogados	Director Desarrollo de Negocio	VDT
	Despacho Boutique especializado en procesal, civil y penal, gestión del departamento de desarrollo de negocio, relación con clientes y gestión de activos inmobiliarios.	
Nov. 2021/Abr. 2023 GLOBAL	Director Desarrollo de negocio	EJASO ETL
	Dirección del departamento de Desarrollo de negocio, en despacho de abogados multidisciplinar, captación de asuntos y cuentas en varios entornos y de diferentes sectores, para todas las especialidades del despacho. gestión de cartera, cross selling, captación de activos, captación de fondos.	
Ene. 2018/Nov 2021	Business Account Executive Abogados	Martínez-Echevarría
	Gestión Comercial de asesoramiento multidisciplinar. Desarrollo de cartera de clientes del bufete. Captación de nuevos clientes y diversificación de servicios en los clientes asignados. Presentación corporativa y de servicios, elaboración de propuestas y negociación de fees. Reporting interno y acciones de seguimiento con clientes.	
Nov. 2014/Sept. 2017	Responsable Comercial	Global System Security, S.L.
	Sistemas de control por imagen y seguridad para empresas. Gestión de proyectos, prospección y ampliación de cartera de clientes.	

Comercialización de un amplio portfolio de sistemas de seguridad y control de accesos.

Feb 2013/Oct. 2014	Consultor de Proyectos Residencial y Pymes. Servicios y Sistemas De Seguridad. Responsable comercial zona A6 Madrid unidad Alarmas. Definición de objetivos, planes de seguimiento, formación comercial	Prosegur, S.A.
Oct. 2010/Nov. 2012	Director Comercial y de Producción Firma dedicada a la distribución de artículos de caza de lujo. Diseño, creación e implantación del modelo comercial de la compañía, gestionando en primera persona la red nacional comercial. Creación del canal de distribución nacional.	MYO Hunter Collection, S.L.
Sep. 2009/Oct. 2010	Responsable dpto. Comercial y Marketing Comercializando los espacios del dominio www.golf.es y realizando acuerdos comerciales con grandes cuentas del sector turismo/viajes. Gestión comercial para grandes cuentas.	Golf Sports Events, S.L.
Sep.2007/Jun. 2009	Agente Comercial Desarrollando labores comerciales en el departamento de Relojería (Relojes CARRERA) en la zona centro. Representación de varias firmas de alta joyería Para la mitad de Península y Canarias.	Carrera Joyeros
Oct. 2005/Sep. 2007	Responsable Comercial Nacional Gestionando una cartera de clientes de joyería Media/Alta y comercializando diferentes marcas (Jacobs & Co. Grimoldi, Glicyne, Porsche Design, Eterna, VERTU) así como las firmas de relojería MOMO DESIGN e IKE Watch. Zona: mitad Oeste de la Península y Canarias. Gestión de grandes superficies. Gestión de Corners de varias firmas en El Corte Ingles.Gestión de equipos y formación de personal en puntos de venta en Grandes Superficies.	Diverso Distribuidora III Mil, S.L.
Sep. 2005/Sep. 2006	Agente Comercial Representando las firmas de relojería ADOLFO DOMINGUEZ, TIME FORCE para la Zona Centro (Madrid, Castilla La Mancha, Valencia y Extremadura). Implantación de la firma en la zona en tres meses (más de 70 Puntos de Venta).	Grupo Valentín
1995/2005 S.L.	Promotor y socio fundador Responsable de la creación de la marca, diseño, producción y comercialización de la firma de bolsos y complementos LACROCCE, que consigue posicionarse en el sector Moda y Complementos alcanzando un reconocido prestigio en grandes cuentas como EL CORTE INGLÉS o ALMACENES LIVERPOOL en México.	C&M LACROCCE,
1989/1995 S.A.	Responsable del Departamento de Complementos Gestionando la distribución y comercialización de marcas como MAURICE LACROIX, VICEROY, etc. Gestión de puntos de Venta en El Corte Inglés.	MUNRECO,

INFORMATICA

- Amplio conocimiento del entorno Windows (EXCEL, WORD, POWER POINT) y de utilización de programas informáticos de facturación.
- Conocimiento de herramientas de e-commerce.
- Acostumbrado a trabajar con CRM y programas de gestión comercial, redes sociales.