

CURRICULUM VITAE**LUIS RODRIGUEZ ZUAZO**

Madrid, 16 de octubre de 1973.

Móvil: 648 63 09 61

Lrzuazo@yahoo.es - Lrodriguezzuazo@gmail.com

**FORMACIÓN ACADÉMICA**

2014 - Máster Especialista Universitario en Coaching con Inteligencia Emocional y PNL. D'Arte. Coaching & Formación Artesanal, con Titulación de la Universidad Rey Juan Carlos, ICF y ASESICO.

2010 - Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. GESCO- ESIC.

1997- Licenciado en Ciencias Empresariales (Economía Laboral). Universidad Complutense de Madrid.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

2024 - Formador Online. Acreditación docente para la Tele formación por Coceta y Fundación Estatal para el Empleo.

2014 - Instructor Firewalking y Especialista en Coaching Grupal y Liderazgo. Institute Firewalking Dallas.

2014 - Coaching para jefes y gerentes de ventas. Entrenadores Comerciales.

2013 - Coaching Corporal. Instituto de Potencial Humano. 2

INFORMÁTICA & IDIOMAS

Paquete Office / Internet / Correo Electrónico / Diferentes CRM-ERP / Redes Sociales

Inglés, Nivel Intermedio - Alto (B2). Estancias en EE. UU. & Irlanda.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- PRINCIPALES LOGROS.**

Experto en la gestión de equipos multidisciplinares. Habilidades de negociación en entornos complejos. Enfoque en el desarrollo de negocio, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente. Consecución desde mis comienzos de los objetivos individuales y de mi equipo, año a año. Consolidando de equipos, disminuyendo su rotación, incrementando la venta media por persona, manteniendo a todos los equipos en eficiencia, (demostrable). Comprometido con la sostenibilidad, los retos de la economía digital, la innovación y el emprendimiento.

- ABRIL 2014 – ACTUALIDAD COACH COMERCIAL Y EJECUTIVO. SOCIO FUNDADOR EN LRZ COACHING**

Desarrollo profesional y personal de las personas que forman las organizaciones. Coaching Comercial, Ejecutivo, Personal, Dinámicas de Alto Impacto y Talleres. www.Lrzcoaching.es

- Proyectos más relevantes dentro de LRZ COACHING:

Octubre 2025 – Febrero 2026 **COACH EJECUTIVO – COMERCIAL AUTOFESA.** (baja voluntaria). Profesionalización departamentos RHH y Comercial. Publicación de ofertas, cribado, realización de entrevistas, contratación de comerciales, formación, seguimiento, planes de acción, desarrollo de habilidades blandas del equipo directivo.

Marzo 2023 – Septiembre 2025 **DIRECTOR EN FUNDACIÓN MADRE - AFAUS.** (Baja voluntaria). Elaboración del plan estratégico, calidad, mapa de procesos, reasignar tareas, mejorar homologaciones existentes, buscar nuevas fuentes de financiación, públicas y privadas, liderar la fundación y su personal.

Relación directa con los diferentes clientes del Call, supervisión de la actividad de los coordinadores a mi cargo, seguimiento de KPIs.

Enero 2021 – febrero 2023 **ÁREA MANAGER / DIRECTOR COMERCIAL GRUPO RIBERA SALUD – ÁREA DENTAL VIGO Y LUGO.** (Baja por vuelta a Madrid, motivos familiares). Funciones de consultoría; elaboración plan de ventas y marketing, búsqueda de proveedores de material fungible, mobiliario, acuerdos con financieras y proveedores de material protésico, manuales operativos, búsqueda y selección personal de clínica. Estrecha colaboración áreas implicadas en la puesta en funcionamiento de la clínica, como departamento de MK, compras.

Febrero 2019 - diciembre 2020 **DIRECTOR DE CLÍNICA DENTIX (Pontevedra).** (Baja por concurso de acreedores). Máximo responsable de la gestión del equipo de clínica, aproximadamente 18 personas, 8 gabinetes.

Enero 2018 – enero 2019 **ASESOR COMERCIAL ABANCA MADRID.** (Baja Voluntaria por Matrimonio con una Viguesa, traslado a Vivir a Vigo e imposibilidad de traslado con Abanca). Funciones en Caja, relación con el Cliente, venta de productos y servicios de la entidad.

Noviembre 2014 – diciembre 2017 **FORMADOR ÁREA VENTAS. SECURITAS DIRECT.** (Baja por fin de campaña). Encargado de implementar los procesos y la nueva metodología de trabajo de la compañía a Gerentes y jefes de Venta. Formación Comercial, Coaching comercial y ejecutivo, en aula y calle; realizando acompañamientos formativos y demostrativos.

Abril 2014 – octubre 2014 **COACHING COMERCIAL. EMPRESA MOMENTUM.** (Baja por fin de campaña Repsol). Elaborar e imparte el programa, de Coaching Comercial, tanto en aula como en campo, por toda España.

- **DICIEMBRE 2009 – MARZO 2014 GRUPO VODAFONE. JEFE DE VENTAS. GALATEL TELEFONÍA.**

(Baja por reestructuración en Vodafone España con cierre gran parte canal distribución).

Responsable de la selección, formación, coordinación, motivación, y supervisión de mi equipo comercial.

- **JULIO 2006 – NOVIEMBRE 2009 GERENTE DE VENTAS ESPAÑA. ACENTIC ESPAÑA.** (Baja por cese negocio en España) Asistencia y participación en el comité de dirección de la compañía y comité comercial. Fijar objetivos de venta, selección, formación, coordinación, motivación, y supervisión de mi equipo comercial. Grandes Cuentas en el sector hotelero.

- **MAYO 2003 – JUNIO 2006 ZELERIS (KAM GRUPO TELEFÓNICA).** (Cambio por mejora profesional). Responsable de gestionar y controlar los procesos de externalización y prestación de servicios logísticos del Grupo Telefónica. Presentación y negociación de ofertas de servicio con las áreas usuarias y compras. Responsable de la selección, formación y gestión del equipo de gestores de operaciones y gestores de atención al cliente a cargo.

- **JUNIO 1999 – ABRIL 2003 TELEFÓNICA DE ESPAÑA.** Dirección General de Empresas. (Cambio mejora profesional).

KAM Grandes Cuentas (enero 2002 – abril 2003)

Comercial Pymes. (6 primeros meses en Alicante, resto en Madrid) (junio 1999 - diciembre 2001).

Profesor Colaborador (Impartición de clases al área de MK sobre el día a día del Comercial)

- **MAYO 1997 – JUNIO 1999 TRABAJOS TEMPORALES.**

Administrativo Ministerio Economía y Hacienda. Realización de declaraciones del IPRF.

Profesor Contabilidad Escuela CEROA. Elaboración e impartición del temario de fiscalidad y contabilidad. Comercial.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Orientación al cliente y a resultados, buenas habilidades comunicativas y organizativas, flexible, polivalente, capacidad de trabajo en equipo y liderazgo, analítico, resolutorio, fácilmente adaptable al cambio. Carné de conducir + vehículo.

Movilidad geográfica total.

Febrero 2026.