



PERFIL

Veintidós años de experiencia laboral, prácticamente 19 de ellos en el sector del automóvil, superando retos y las necesarias adaptaciones para mantener la competitividad en el sector y en ámbitos internacionales. He formado parte y liderado equipos de trabajo tanto en los Departamentos de Compras como en Ventas, habiendo conseguido importantes objetivos mediante el fomento del trabajo en equipo. Gran afán de superación y de afrontar nuevos retos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

FLORIDA UNIVERITARIA (Valencia)

1995 – 1998
Diplomatura en Ciencias Empresariales
Orientación: Comercio Exterior y Marketing

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA 2001

Curso de Técnicas de Negociación

IEM-BUSINESS SCHOOL VALENCIA

2015
Curso Especializado NEGOCIACIÓN Y VENTAS

FORYD

2015
Curso Gestión del Tiempo, Desarrollo Personal y Directivo.

ARQUEROS DE LA PALABRA

2016
Curso Especializado – El Arte de Comunicar.

IDIOMAS

INGLÉS – NIVEL ALTO

Certificado - London Chamber Of Commerce and Industry

ALEMÁN-NIVEL MEDIO

Mittelstufe 1 – Goethe Institut (Valencia)

FRANCES-NIVEL BÁSICO

VALENCIANO- LENGUA MATERNA

RAÚL M.

KEY ACCOUNT MANAGER- GRUPO SEGURA

EXPERIENCIA LABORAL

GRUPO SEGURA- KEY ACCOUNT MANAGER

Febrero 2020- Actualidad

Responsable Comercial liderando el Desarrollo de Negocio y Satisfacción de Cliente de las cuentas BMW y Mercedes para afrontar la desafiante situación actual en el sector del automóvil.

GRUPO SEGURA- RESPONSABLE DE COMPRAS DE PRODUCCIÓN

Septiembre 2016-Febrero 2020

Responsable del Departamento de Compras de Producción (Materias primas y Componentes, Utillajes, Galgas de Control y Prototipos y Subcontratación), para todas las Plantas del Grupo.

Principales logros: ampliación del panel de proveedores en el Este de Europa y consolidación de proveedores asiáticos para la reducción de costes de fabricación.

GRUPO SEGURA- KEY ACCOUNT MANAGER

Mayo 2001-Septiembre 2016

Responsable del Desarrollo de Negocio y de la Satisfacción de Cliente tanto con los principales OEMs (Ford, Grupo Volkswagen, Volvo y Jaguar-Land Rover) como los principales Tier 1s del Sector (Faurecia, Johnson Controls, Inergy-Plastic Omnium, etc) de acuerdo al Plan Estratégico de la Empresa.

Principales logros: consecución de varios proyectos de gran impacto positivo para la Empresa con Clientes OEM directos (p.ej. Volvo, Ford-Motores), así como el mantenimiento del grado de Satisfacción de Cliente tras la implantación de dichos Proyectos.

LUANVI- DEPARTAMENTO DE COMPRAS Y VENTAS

Febrero 1998-Abril 2001

Desarrollo de Proveedores (principalmente asiáticos) y Clientes clave para el desarrollo de la Compañía.

Principales logros: ampliación del panel de proveedores para la comercialización de productos. Desarrollo de Clientes internacionales.