

Jaime Hernández Palacios

Madrid



jaimehernandezpalacios@gmail.com

www.linkedin.com/in/jaime-hernández-palacios

+34 682 525 978

PERFIL EJECUTIVO

Consolidada experiencia en el **liderazgo** y la **Dirección Comercial** de equipos **multidisciplinares** de **alto rendimiento** B2B en empresas multinacionales financieras y de servicios. **Experto en transformación y desarrollo de negocio**, con **visión** y capacidad de **adaptación** para mantener a la Compañía a la vanguardia de sectores **altamente competitivos** y de **venta compleja**.

Cifra de negocio: 340 M €; gestión de activos superiores a 1K M €

Experiencia comprobada en la **transformación y profesionalización de equipos comerciales**, enfocándolos al crecimiento, tanto en **Revenue** como en **ROE**, **minimizando el riesgo y generando valor añadido** en los clientes, a través de una **estrategia global** y una **metodología** con procesos y responsabilidades definidos. Líder comprometido con la **eficiencia operativa**, la cual busca optimizar con el resto de áreas de la compañía.

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

Comité Ejecutivo | Gobierno Corporativo | Director Comercial | Optimización P&L | Forecasting | Liderazgo del cambio | Integración – fusión de compañías | Planes Comerciales | Transformación equipos | Desarrollo de negocio | Enfoque resultados | Pricing estratégico | Estrategia comercial internacional | Generador de confianza | Integrador de equipos

PRINCIPALES LOGROS

Incremento sostenido objetivos comerciales hasta **115% de consecución anual** | Mejora de rentabilidad con impacto directo en **+3% ROE** tras rediseño estratégico comercial | Incremento rentable de penetración en segmento corporativo superior al **10%** en 3 años | Creación y lanzamiento de nuevas líneas de negocio con impacto en **Revenue y RONE** | Integración estratégica de equipos comerciales y negocio en **procesos de fusión multinacional** | **Mejora de NPS +10%** y profesionalización del modelo de **venta consultiva**.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Head of Commerce, Ayvens Spain Mobility Solutions (Societe Generale Group)

2024-2026

Miembro Comité Ejecutivo. Director equipo comercial área clientes internacionales, facturación 300M €, activos superiores a 1K M €

- Elaboración Sales Plan anual: Budget, recursos, organización, dashboard, KPIs... Plan de objetivos e incentivos. Animación del equipo comercial
- Liderazgo proyecto fusión ALD-Lease Plan: análisis, preparación y ejecución de la integración de equipos comerciales y negocio. Coordinación del proyecto con el resto de miembros del Comité Ejecutivo
- Rediseño de nueva estructura comercial, metodología y approach comercial: impacto a nivel estratégico (alineado con la estructura corporativa y propuesta de valor), a nivel comercial (mejora la productividad al gestionar un tipo de cliente, seguimiento KPIs y metodología estructurada, imagen frente al cliente), a nivel operativo (optimización procesos internos, mayor control pipeline, mejores prácticas de otros países), a nivel financiero (pricing estratégico, incremento ROE 3%)
- Coordinación estratégica y reporte del negocio con la oficina central (HQ); liderazgo de las relaciones entre los equipos comerciales locales y HQ

Head of Corporate Sales, ALD Automotive (Societe Generale Group)**2021 - 2024**

Director equipo comercial multidisciplinar, enfocado en clientes corporativos (Large & Mid), facturación 340 M €, activos superiores a 1K M €

- Elaboración dashboards seguimiento actividad, establecimiento de planes de objetivos e incentivos.
- Animación del equipo comercial, anticipación de medidas para asegurar la consecución de los objetivos. Coordinación del negocio y principales negociaciones con HQ.
- Desarrollo e implementación de nuevas herramientas de valor añadido: *Business Review*. Impacto: optimización proceso de venta consultiva, profesionalización del equipo comercial, mejora imagen de marca
- Objetivo 2021: 100%. Objetivo 2022: 101%. Objetivo 2023: 110%. Incremento penetración en segmento corporativo superior al 10% en el periodo de 3 años.

Sales Director, Arval Service Lease (BNP Paribas Group)**2016 - 2021**

Miembro Comité Ejecutivo. Director equipo comercial multidisciplinar dirigido a clientes corporativos. Key People Program. Facturación 250 M €, activos: 800M €

- Elaboración Sales Plan anual: Budget, mercado, competitividad, recursos, organización, dashboard seguimiento, criterios de calidad (NPS, NPE), crossselling con BNP y Caixabank. Elaboración del plan de objetivos e incentivos anual.
- Creación e implementación del producto *Arval Outsourcing Solutions* (externalización del servicio para los clientes). Impacto: fidelización de la cartera (barrera a la competencia), incremento Revenue + RONE
- Creación e implementación nuevo enfoque comercial: *Smart Approach*. Comercialización estructurada basada en la aportación de valor añadido a través de una metodología que permite la ejecución de transiciones fundamentadas hacia una movilidad sostenible. Impacto: profesionalización del equipo comercial, mejora la imagen de marca, fidelización clientes, barrera de entrada a la competencia. Incremento RONE.
- Consecución objetivo 2020: 115%. Incremento 10% calidad (NPS) 2020 vs 2019

FUNCIONES ANTERIORES

- | | |
|--|--------------------|
| • Director Business Consultancy , Arval Service Lease (BNP Paribas Group) | 2013 – 2016 |
| • Director Strategic Accounts , Arval Service Lease (BNP Paribas Group) | 2011 – 2013 |
| • Business Manager , Arval Service Lease (BNP Paribas Group) | 2008 – 2011 |
| • Key Account Manager , Europcar Mobility Group | 2002 – 2008 |
| • Finanzas y Admon. Ventas , Europcar Mobility Group | 1998 – 2002 |

FORMACIÓN

- Executive MBA: Escuela de Negocios y Dirección. Especialidad Dirección General
- MBA en Dirección de Empresas: Universidad Europea M.C.
- Ciencias Empresariales Universidad Complutense de Madrid
- Herramientas digitales

IDIOMAS

- **Español**, nativo | **Inglés**, competencia completa