

JORDI V. P.

Fecha y lugar de nacimiento: 27/01/1983, Barcelona

Dirección: 08028 Barcelona



PERFIL PROFESIONAL

Directivo responsable de la definición de estrategias y dirección de equipos a nivel nacional, con 18 años de experiencia en las **Áreas de Ventas y Marketing Digital** en empresas de servicios SaaS, **especializado en consultoría de negocio tecnológico, BPO, transformación digital y CRM Hubspot.**

Soy un profesional **comprometido, dinámico y emprendedor**, con un perfil **analítico** y una clara visión **estratégica y de negocio**. Con excelentes **habilidades comerciales y relacionales**, gran capacidad de comunicación y generador de cambios en personas y empresas mediante la dirección de equipos, incrementando la cadena de valor e impulsando la actividad comercial, **aumentando las ventas, el beneficio y rentabilidad en las empresas.**

Líder en la gestión y dirección de equipos, empático con las personas. He tenido la oportunidad de ser capitán de equipo de fútbol semi-profesional durante 16 años, triatleta y runner, lo que me ha permitido ver que el **trabajo en equipo** unido a la **constancia, esfuerzo y sacrificio** se traduce en mejores resultados. Como especialista en nuevas tecnologías, creo que son la base fundamental para avanzar en la era de la transformación digital.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Desarrollo de negocio – Adecco Group (2023-actual)

Director de las divisiones de Office y BPO en servicios B2B **con una facturación de 350M€**, mediante la implantación de proyectos de outsourcing especializados en la **consultoría de negocio, BPO, gestión de eventos y workplace management.**

- Definir **la estrategia, el posicionamiento y los recursos necesarios** para impulsar el desarrollo del **nuevo negocio.**
- Elaborar y diseñar **la estrategia comercial**, así como los **objetivos de ventas.**
- Definición de los **mercados y los sectores target y las estrategias de comercialización** de productos.
- Participar en **los proyectos y las negociaciones** comerciales Big Fish.
- Desarrollar **planes de acción, revisar sus desviaciones y** aplicar medidas correctoras.
- **Análisis de informes y valoración de la consecución de resultados** (Forecast/Pipeline/Reporting) con herramientas Power BI.
- Participar en los diferentes **comités de dirección.**

Senior Manager – Abai Group (2021-2023)

Responsable del desarrollo de negocio y las ventas nacionales en el sector público y privado.

Empresa de servicios B2B, especializada en la **consultoría de negocio tecnológica, BPO y transformación digital de las compañías.**

- Planificar la estrategia del grupo para impulsar el desarrollo del **nuevo negocio.**
- Establecer los **presupuestos y objetivos comerciales.**
- Realizar las negociaciones comerciales a alto nivel
- Desarrollar **acciones y estrategias orientadas a la consecución de los objetivos.**
- Gestión y fidelización de grandes cuentas nacionales y negociación de importantes proyectos de consultoría **por valor de más de 1,5M€**
- Análisis de mercado y benchmarking de competencia y clientes.
- Presentar los resultados y las actuaciones de mejora en los comités de dirección.

Consultor de empresas en estrategia, ventas y marketing – Asesoría (2015-actual)

Consultoría a empresas B2B especializada en las áreas de **ventas, marketing, estratégica comercial y desarrollo de negocio.**

- Creación de Marca y Valor Añadido.
- Implementación de modelos comerciales, de marketing y estrategia de negocio.
- Dinamización y modernización de estructuras de ventas.
- Análisis del mercado y benchmarking de competencia.
- **Coaching, gestión y motivación** de equipos humanos.
- Elaborar y diseñar la estrategia comercial, así como los objetivos de ventas.
- Definición de los mercados de la empresa y las estrategias de comercialización de productos.
- Facilitador en la **transformación digital.**

Director Comercial – DigitalMakers HUBSPOT (2019-2021)

Director de negocio responsable del desarrollo y las ventas de la compañía, del área **CRM Hubspot y Marketing Digital.**

- Desarrollar e implantar la estrategia comercial de la empresa.
- Impulsar acciones y estrategias de negocio orientadas a la consecución de los objetivos.
- Liderar proyectos de **CRM Hubspot y Marketing Digital.**
- Creación y dinamización del área de ventas.
- Dirección, formación y desarrollo del equipo comercial.
- Análisis resultados e indicadores / forecast / reporting.
- Establecer y ejecutar las **estrategias de Inbound Marketing.**
- Acompañar a las empresas en su proceso de Growth.
- Definir la estrategia de producto, precio y posicionamiento en función del tipo de clientes.

Director Comercial - Groupvalles (2014-2019)

Director de ventas nacional **gestionando un equipo de 8 personas** y reportando directamente a la Dirección General del grupo.

Empresa de servicios B2B, especializada en la venta y mantenimiento de equipos de impresión y software.

- Desarrollar y supervisar la estrategia comercial de la empresa.

- Establecer presupuestos y objetivos comerciales / análisis y consecución de resultados / **forecast** y reporting.
- Planificación Estratégica de la distribución y el servicio de marcas **Premium**: HP, Samsung y Ricoh.
- Conocimiento y análisis de mercado, **benchmarking** de competencia y clientes.
- Selección, formación y organización del equipo comercial de 14 personas.
- Negociación y cierre de acuerdos comerciales con grandes cuentas: Siemens, Grup Peralada, Marina Barcelona, AMC, Don Piso, Ascensores Eninter...
- Responsable de la apertura de una nueva delegación comercial en 22@Barcelona con fact./anual 200k€.
- Incremento de las ventas 10%/rentabilidad+35% definiendo la política de **best-sellers** (mayor margen comercial y rentabilidad dpto. técnico, reduciendo los surtidos y estableciendo previsiones de compras).
- He gestionado e implementado el software SaaS de aprovisionamiento continuo de servicios y suministros automatizado para clientes, mejorando el valor del servicio y optimizando los recursos.

Marketing Manager - Groupvalles (2014-2019)

Director de Marketing responsable **de la estrategia y desarrollo de la marca** reportando directamente al CEO del grupo.

- Planificar, crear e implementar los planes de marketing estratégico de la compañía.
- Control presupuestario de las diferentes acciones de marketing valorando ROI, GM y MC.
- Definir la estrategia de producto, precio y posicionamiento en función de grandes cuentas y categoría de clientes.
- Coordinar y supervisar el lanzamiento de campañas publicitarias y de promoción en función de “best-sellers” y “slow moving”.
- Dar soporte al área de ventas en estrategias, políticas de precios y productos: promociones sell in, sell out y material de merchandising.
- Diseño de la política comunicación con las empresas colaboradoras: desarrollo web, medios de comunicación (El País, Diari Terrassa, Cadena Ser, M80) y eventos (SI a la PYME, Tiempo de Mujeres).
- Dirigir la política de Branding para consolidar la imagen corporativa de la empresa en el mercado, acuerdos de colaboración con entidades: CECOT, AECC, Col.legi D’Arquitectes de Catalunya...

Key Account Manager - Groupvalles (2005-2014)

Director de grandes cuentas a nivel nacional.

- Gestión y fidelización de grandes cuentas, administraciones públicas y multinacionales.
- Seguimiento, control y consecución de los objetivos de facturación.
- Generar acciones, promociones e incentivos de ventas.
- En 2013 desarrollé un nuevo modelo de negocio de alquiler (renting flexible), aumentando el beneficio, rentabilidad y sostenibilidad en la empresa, actualmente representa el 20% de los contratos totales con una fact./anual de 290k€.

Account Manager - BBVA (2003-2005)

Gestor de Banca Privada para particulares y empresas.

- Gestión de la cartera asignada y captación de nuevos clientes de Banca Privada.
- Asesoramiento en la venta de los distintos productos y servicios.
- Identificar oportunidades de negocio y/o necesidades.
- Gestión y asesoramiento financiero patrimonial.
- Ejecución y control de operaciones y seguimiento de activos.

FORMACIÓN

Diplomatura en Ciencias Empresariales - 2003 – 2008

Especialista en CRM Hubspot y Inbound Marketing.

Amplia experiencia en herramientas y servicios de ERP y gestión documental (Microsoft Dynamics 365).

Nivel avanzado en sistemas y entornos informáticos (Word, Excel, Sharepoint, Outlook y PowerPoint).

Idiomas: catalán, castellano e inglés (básico).