

JORDI F.

Desarrollo de Negocio y Ventas

Disponibilidad geográfica



Especialista en ventas y análisis de datos con el objetivo de optimizar métricas de ventas y diseñar la planificación comercial. Amplia trayectoria en ventas con sólidos resultados y experiencia en la gestión de una gran variedad de clientes. Aporto actitud y orientación a convertir datos en oportunidades de negocio.

Mi objetivo es captar y fidelizar clientes implantando una estrategia comercial win-win.

Busco un proyecto que me permita colaborar en el crecimiento y consolidación de la empresa.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

NESPRESSO – COMERCIAL

(Marzo 2014-Mayo 2021)

- Conseguí durante 7 años alcanzar los objetivos de captación entre un 90% y un 110% aprox.
- Diseñé la estrategia comercial en las zonas de Barcelona, Girona, Osona y Maresme firmando una media de 75 clientes anuales durante 6 años.
- Implanté el Plan de Marketing diseñado desde SSCC en una cartera de 150 clientes durante 7 años.
- Desarrollé una cartera de 150 clientes incrementando la rentabilidad un 7% de media durante 5 años.
- Modelicé y exploté datos KPI para optimizar todas las métricas de clientes (ROI, NPS, Customer Profit...).
- Elaboré BBDD y análisis de mercado en la zona de Barcelona, Maresme, Girona y Osona generando más de 500 leads durante 6 años.

TOWERS WATSON – CONSULTOR COMERCIAL

(Marzo 2011-Febrero 2014)

- Gestioné una cartera de 50 clientes anuales analizando sus necesidades trimestrales y una Tasa de Retención del 85%.
- Preparé BBDD sectoriales (Gestión CRM y DataBase) para diseñar y presentar soluciones de consultoría por cliente y sector.
- Desarrollé todas las funciones de Asistente a la Dirección Comercial de la firma.
- Colaboré en el diseño e implantación de las políticas comerciales de la firma en captación y mantenimiento de clientes.
- Reporting y análisis de ventas (rentabilidad, cifra negocio, márgenes...) preparando soluciones ad hoc por cliente.
- Desarrollé acciones de venta cruzada liderando la gestión de una nueva área de negocio en Capital Riesgo consiguiendo cerrar un acuerdo con 18 firmas del sector.

ARCELORMITTAL – CONSULTOR VENTAS

(Enero 2008-Febrero 2011)

- Capté 8 grandes clientes en 3 años y desarrollé una cartera de 25 clientes anuales.
- Realicé el Reporting comercial por cliente a la Dirección del Grupo proponiendo estrategias comerciales.
- Análisis y reporting KPIs por cliente y subsector analizando resultados y propuestas con los Delegados de cada zona.
- Colaboré en el diseño y la implantación del Business Plan, Forecast y Dashboard a nivel nacional.

BANCO SANTANDER – GESTOR BANCA JR

(Septiembre 2006-Diciembre 2007)

- Presenté productos financieros diariamente (operativa, riesgos y comisiones) a inversores particulares.
- Colaboré en la captación de clientes particulares y soporte en la gestión de cartera.
- Realicé las funciones administrativas a nivel comercial para toda la oficina (25 personas).
- Colaboré en valoración de cartera en RF y RV para presentar propuestas a inversores particulares.
- Atención telefónica en operativa a clientes.

FORMACIÓN

2011- GLOBAL MBA (Instituto de Estudios Bursátiles)

2006- LICENCIADO ADE (Universidad de Lincoln)

IDIOMAS

INGLES: C2 PROFESIONAL

CATALAN / CASTELLANO: Bilingüe

CONOCIMIENTOS INFORMATICOS

Salesforce-Microsoft Dynamics-Excel-Cognos-SAP-C4C