

DATOS PERSONALES

Fecha Nacimiento: 16/07/1967

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DIAS VIP

Feb. 2017 - Actualidad

Director General (Emprendedor)

Empresa propia dedicada a la generación de demanda en concesionarios de automóviles y motocicletas. Cuento con un equipo de 12 personas fijas (call center, consultores, gestor de bases de datos, conductores, etc.) y me ocupo de la gestión de la empresa a nivel comercial, marketing, financiero, logístico y de recursos humanos.

Grupo Motor Gómez

Jul. 2015 – Ene. 2017

Director de marketing, desarrollo de negocio y comercial

Desarrollo de la estrategia de marketing y comercial a nivel corporativo y por marca. Planificación y desarrollo de actividades de generación de demanda en VN, VO, Mecánica y Carrocería de cada marca. Desarrollo de negocio de empresas. Gestión de los concesionarios de las marcas AUDI y KIA a nivel gerencial.

Marketing & Business Development Advisor

Mar. 2013 – Ene. 2016

Freelance ayudando a empresas a alcanzar sus objetivos de crecimiento y desarrollo actuando como Director de Marketing y de Desarrollo de Negocio. Entre mis responsabilidades: Definición de las estrategias de negocio y marketing, optimización de la generación de demanda, gestión de proyectos, desarrollo de planes de branding y notoriedad, gestión de equipos de trabajo, búsqueda de socios de negocio, actividades de preventa y venta, etc.

He colaborado con myCloudDoor, TMDrive, Ignium Technologies, CIONet

Asignaciones temporales

Dic. 2012 – Feb. 2013

Marketing Manager en SAP Arabia Saudi

Trabajando desde Riad. Desarrollo del plan de Marketing para 2013 y establecimiento de las bases para la relación con el ecosistema de socios de negocio.

Mar. 2012 – Jun. 2012

Marketing Business Advisor para SAP CIS

Trabajando desde Moscú. Análisis de las actividades de generación de demanda y propuesta de estrategia para la optimización del resultado de generación de negocio (ROMI), KPI's: Detección de Leads, conversión a oportunidades, contribución al pipeline y valor del contrato cerrado.

SAP Iberia

Ene. 2006 – Mar. 2013

Marketing Manager

Responsable de Industrias Estratégicas (Sector Público, Financiero y Retail). Soy responsable de la planificación, ejecución y resultados, gestión de presupuesto y cumplimiento de KPIs (generación de demanda, Pipeline, new names, awareness, rentabilidad, etc.). Soy responsable de la ejecución de eventos locales e internacionales.

Me ocupo, al mismo tiempo, de la relación con el ecosistema de partners, planificando y siguiendo las actividades de Co-Marketing, con responsabilidad sobre el revenue obtenido y su utilización en actividades de generación de demanda.

SAP España

Feb. 2003 – Dic. 2005

Services Marketing

Dando soporte a las áreas de Formación, Consultoría, Soporte y Soluciones. Coordino a los proveedores de Marketing (Web, Telemarketing, Bases de Datos y Sistemas de Información). Desarrollo del Plan de Marketing y gestión del presupuesto. Gestión del BI. Implantación y puesta en marcha del CRM para Marketing en España.

DB-Team

Nov. 2002 – Ene. 2003

Por mi conocimiento y experiencia en CRM y Business Intelligence colaboro en el desarrollo funcional de la herramienta de CRM Wide Stage.

D Business Intelligence

Mar. 2001 – Nov. 2002

Director de Cuentas

Gestionando directamente diferentes cuentas, con actividades tales como Business Intelligence, estudios de marketing, lanzamiento de nuevos productos, escuelas de conducción, etc. Gestión de 50 posiciones de Call Center para la gestión de programas de calidad, puesta en marcha de centros de atención al cliente, creación de sistemas decisionales, gestión de bases de datos, etc. Definición de la estructura de las áreas implicadas en consultoría, informática y call center. Responsable de la Cuenta de Resultados.

Daemon Quest

Jun. 2000 – Feb. 2001

Director del área de Business Intelligence

Coordinación del área de CRM, realización de estudios de mercado, de expansión, de cartera de clientes, de actividad comercial, etc. enfocados al B2B y B2C. Estructuración del departamento funcionalmente y en recursos humanos. Responsable del cumplimiento de plazos de proyectos y de la calidad de los mismos. Presentación de resultados a clientes, etc.

MultiOpticas

1999 – 2000

Responsable de Marketing

Desarrollo de planes de marketing para las áreas de la empresa, gestión de la imagen corporativa, lanzamiento de nuevos productos, desarrollo WEB, merchandising, etc.

DHL Internacional España

1996 – 1999

Responsable de Análisis de Marketing

Realizando estudios sobre precios, productos, clientes, segmentación, promociones, zonas geográficas, potencialidad, etc. Colaboración en la realización del Business Plan, gestión de Bases de Datos internas y externas, asesoramiento a ventas, desarrollo de estudios con terceras empresas (Nielsen, Stiga, Cephred, Dympanel), etc. Establecimiento del reporting periódico de la compañía.

Adicionalmente, cuento con más de 5 años de experiencia como Product Manager en empresas de servicios y dentro del área comercial.

ALGUNOS LOGROS DESTACABLES

- Generación de 3.000 pedidos en Eventos VIP, con un ratio de conversión (visita a pedido) del 34%.
- Posicionar concesionario KIA dentro del TOP 10 a nivel nacional, en ratios de cierre, calidad y rentabilidad.
- Alcanzar las variables mensuales de máxima retribución durante 2 años seguidos.
- Conseguir duplicar el objetivo de aportación de Marketing al Pipeline en volumen y valor.
- Duplicar el número de pasos por taller en 3 servicios oficiales respecto al mismo período del año anterior.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Estudios y formación

Certificación como Gerente y Jefe de Ventas de concesionarios de automoción.
Digital Marketing Plan – ESIC (Junio 2012)
Marketing Online – ESIC (Junio 2011)
Cursos en Business Intelligence, Marketing Estratégico, Gestión Comercial, gestión de competencias de alto rendimiento, marketing en redes sociales, etc.
MASTER EXECUTIVE MBA
TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING

Idiomas y otros

Nivel alto de INGLÉS
Disponibilidad para viajar (Nacional e Internacional)