

Javier C.

08017 Barcelona



PERFIL:

- Profesional con larga experiencia en **gestión comercial** y **dirección de equipos**, orientado a la **venta consultiva**, habituado a **procesos de venta complejos** y de **larga maduración**.
- Habituado a **analizar mercado y tendencias**, **identificar oportunidades**, **definir de plan estratégico**, así como de las acciones a realizar alineadas con la estrategia de la compañía.
- Experiencia en la **gestión de unidades de negocio** (2M€), y **equipos** de trabajo (de 5 a 8 personas multidisciplinares).
- Orientado a **liderazgo** persuasivo, motivador, y facilitador.
- **Positivo**, **tenaz**, **responsable** y **resiliente**.
- **Apasionado mundo IT**. Más de 18 años vinculado al sector de las TIC. Conocimientos de R, SQL, Tableau, Power BI, así como usuario avanzado de Salesforce.

LOGROS PROFESIONALES:

- **Consecución objetivos comerciales en** GA Pet Food Partners.
- **Incremento de facturación** durante 4 ejercicios entre 20 y 30% anuales, pasando de 700K€ a 2M€ (ELAN IT).
- Consecución **140% objetivos** facturación en 3 trimestres consecutivos (FedEx).
- **Creación y consolidación de equipo** de ventas y recruiting. (ELAN IT, y ELCOM).
- Incremento de presencia de marca. (GA Pet Food PARTners, FedEx, ELAN IT, ELCOM, ANIMA ITS, Between Tech., Logic Control, Vodafone,...).

COMPETENCIAS:

Focalizado a **resultados**. **Analítico**. **Liderazgo**. Alta **automotivación**. **Positivo**, con **alta empatía** y **resiliente**. Alta capacidad de **aprendizaje/adaptación**. Rápida **integración** en equipos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

GA Pet Food Partners España Octubre 2020 · Septiembre 2025

Field Account Manager (Cataluña y Aragón):

- Ejecución de la estrategia comercial en el área asignada.
- Gestión global del proceso de venta (desde identificación de oportunidades hasta el cobro de deuda).

UIC Barcelona Mayo 2019 · Octubre 2020

Business Development Manager:

- Proyecto estratégico de la facultad de ciencias económicas y sociales. Promoción de los Másters de FCES.
- Definir estrategia y plan de acción para cada uno de los Másters de FCES. Elaborar plan de Marketing en coordinación con el departamento interno. Coordinación de las diferentes áreas involucradas de UIC.
- Logros: consecución objetivos 2019.

Consultoría Tecnológica Abril 2016 · Abril 2019

Business Development Manager:.

- Análisis de mercado, prospección, identificación de oportunidades, y seguimiento de proyectos.
- Logros: prospección nuevas cuentas, incremento ventas, integración al equipo.

Randstad Technologies Febrero 2015 · Mayo 2015

Team Leader:

- Gestión del equipo comercial de servicios y selección (5 personas).

Fedex (Federal Express, Courier Internacional) Marzo 2014 · Enero 2015

Account Executive (Interim):

- Desarrollo comercial del territorio asignado y seguimiento de clientes activos.
- Logro: consecución objetivos comerciales del 140%. (2,2 M€).

Little Suite (Agencia de Marketing) Septiembre 2013 · Febrero 2014

Director de cuentas:

- Desarrollo comercial y seguimiento de clientes y proyectos
- Logros: aperturas de nuevas cuentas y proyectos.

Manpower Group: Octubre 2006 · Noviembre 2012.

Global Senior Sales Account Manager (TIC): **Experis ManpowerGroup** Enero 2012 · Noviembre 2012. - Desarrollo comercial y gestión de los personal desplazado en las Global Accounts asignadas (IBM, HP, y T-Systems).

- Logro: incremento en la facturación de 1,5M€ a 2M€, manteniendo márgenes.

Barcelona Branch Team Leader: ELAN IT Octubre 2006 · Diciembre 2011.

- Dependiendo del Country Manager mis responsabilidades son la gestión y desarrollo del equipo comercial y de selección (8 personas), así como de la administración de la delegación: definición del presupuesto, y de los objetivos (comerciales y de selección) en el ámbito de Cataluña.
- Logro: incremento anual en la facturación de 10-35% anual pasando de 0,6M€ a 1,6M€, consolidando los equipo de selección y ventas, y mejorando márgenes. Desarrollo equipo de trabajo

ELCOM (Servicios en movilidad. Distribuidor Vodafone) Septiembre 2002 · Julio 2006.

Director ventas canal empresas:

- Dependiendo de gerencia, liderar la implantación y desarrollo del equipo de ventas canal empresas: Planificación y desarrollo del equipo comercial, definición de objetivos.
- Logro: ampliación de cartera de clientes y consecución de la mejor tasa de fidelización de 2005.

VODAFONE (Operador telefonía móvil.) Mayo 2001· Julio 2002.

Ejecutivo Grandes Cuentas.

- Key Account Manager. Gestor de telecomunicaciones para grandes cuentas de servicios de telefonía móvil (voz y datos). Prospección de mercado y desarrollo de la cartera asignada.

LOGIC CONTROL (Servicios informáticos) Abril 2000 · Abril 2001.

Comercial Grandes Cuentas.

- Captación de nuevos clientes y desarrollo de la cartera asignada.

TELECOM CONSULTING TC (Asesoría de Telecomunicaciones). *Diciembre 1997- Marzo 2000.*

Director Departamento Técnico y de Formación.

- Consultor de servicios TIC, telefonía (fija y móvil), y servicios complementarios. Soporte comercial al canal interno de ventas y externo (distribuidores asociados). Responsable formación distribuidores de RETEVISIÓN.

FORMACIÓN UNIVERSITARIA

2018 . 2019 Master en Big Data Science. UIC.

2003 · 2004 Postgrado de Dirección de departamento de TI. 600 horas (ICT).

1.991 · 1.997 Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. INEDE (actualmente UIC). Barcelona. 2.005

Solution Selling (internal training Manpower Group, Consultive sales) 16 horas.

2.015 Un paso más hacia la venta consultiva (Krauthammer) 20 horas.

IDIOMAS

Castellano y Catalán: Lengua materna. Inglés:

Nivel alto oral y escrito.