



EXPERIENCIA LABORAL

PERFIL

Profesional especializado en venta consultiva con metodología S.P.I.N con amplia experiencia en multinacionales y medianas empresas.

Experto en las áreas siguientes: venta, formación y desarrollo e implantación de sistemas de calidad de servicio.

Competencias: Autoexigencia y compromiso, capacidad de adaptación a nuevos entornos, gestión de equipos multidisciplinares y orientación a resultados.

Idiomas. Inglés y francés nivel alto.

FORMACIÓN PRINCIPAL

Licenciado en Derecho (1993)

Universidad de Alcalá de Henares. Madrid y en la Université Jean Moulin III. Lyon (Francia). Realización del último curso de Derecho)

Master en Gestión de Administración Pública (MPA) (1993-1994).

Instituto Nacional de Administraciones Públicas.

2015 – 2021:



Ejecutivo Comercial Corporate y Formador de Comerciales en SANITAS, Madrid

Principales responsabilidades:

- ✓ Incrementar un 30% el ratio de conversión de ventas de seguros en las Clínicas de Sanitas en la Comunidad de Madrid.
- ✓ Venta directa de seguros a través de la captación de empresas Corporate y Pymes.
- ✓ Captación de empresas de fuerza de venta externas (Task Forces) para el desarrollo del canal de venta indirecto de Sanitas Dental.
- ✓ Formación, seguimiento y apoyo en la venta de seguros de los equipos multidisciplinares que integran las clínicas de Sanitas en la Comunidad de Madrid.
- ✓ Coordinación de acuerdos de colaboración entre Sanitas y grandes cuentas (Philips, 3M, GSK..)

Principales logros:

- ✓ Conseguir mejorar el ratio de conversión de seguros en Clínicas Sanitas del 30% al 60% desde 2019 hasta 2021.
- ✓ Transferir mis habilidades en venta consultiva a equipos de personas que nunca se habían planteado la actividad comercial y conseguir su motivación y competitividad positiva para lograr resultados que han incrementado notablemente la facturación de las clínicas.

2006 – 2015: **Key Account Manager en Leaseplan, Madrid**

**Principales responsabilidades:**

- ✓ Responsable del mantenimiento e incremento del número de vehículos contratados por cada uno de los clientes de la cartera de Grandes Cuentas asignadas (Siemens, GSK, Johnson Controls, Clear Channel, Grupo DNV, Grupo Rinol, Grupo Bizerba..)
- ✓ Definición de la estrategia de venta para conseguir objetivos.
- ✓ Presentación de propuestas de venta utilizando metodología de venta S.P.I.N.
- ✓ Interlocutores habituales: directores financieros, de RRHH y de Compras.
- ✓ Responsable de incrementar la rentabilidad de cada Cliente, aumentando el porcentaje de penetración en los Servicios actuales y potenciando la contratación de nuevos Servicios.
- ✓ Garantizar el mayor grado de satisfacción de cada Cliente (NPS), a través de visitas periódicas, realización de Informes de Seguimiento con control de variables críticas.
- ✓ Reportes semanales y mensuales con análisis de renovaciones futuras, potenciales, competidores, productos, servicios y ampliaciones de cada uno de los clientes de la cartera.

Principales logros:

- ✓ Mejoras en el incremento de la rentabilidad de cada uno de los clientes, consiguiendo aumentar el porcentaje de penetración y potenciando la contratación de nuevos Servicios.
- ✓ Aumentar la retención de clientes garantizando el mayor grado de satisfacción de cada Cliente, a través de visitas periódicas, realización de Informes de Seguimiento con control de variables críticas.

1999-2006:



Jefe de Ventas y Supervisor de Comerciales de Canales directos, indirectos y televenta en AUNA-ONO, Madrid.

DATOS DE INTERÉS

Experto en Venta Consultiva y metodología S.P.I.N.

Competencias digitales

Disponibilidad geográfica

Aficiones: Profesor de guitarra y piano

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Business Intelligence DOC. (2021)

Mediador de seguros ICEA (2018)

Metodología de Venta S.P.I.N. (2013-2014)

ESIC (2001-2003)

- ✓ Dirección y motivación de equipos Liderazgo situacional
- ✓ Negociación interpersonal
- ✓ Estrategia empresarial
- ✓ Formación de formadores.

Resumen trayectoria y responsabilidades más relevantes:

- ✓ *Supervisor de Televenta* (2005-2006):
 - Desarrollar labores de supervisión en empresas proveedoras externas (Iberphone, Sertel, GSS, Konecta, Rainbow), asumiendo el reclutamiento, formación y selección de comerciales, coordinadores y supervisores de campaña
 - Analizar las estrategias comerciales a seguir, planteando planes de acción comercial para su implantación y consecución de objetivos marcados, de una plantilla media de 70 personas.
- ✓ *Supervisor de Canales Indirectos* (2003-2005):
 - Creación y lanzamiento del canal indirecto de Auna desarrollando la estructura de distribución de la marca en Madrid, consiguiendo establecer una masa crítica de distribuidores en toda la Comunidad de Madrid que permitiera una capilaridad comercial suficiente para la expansión de la marca.
 - Implantación de la marca en el mercado de grandes superficies (Ej: El Corte Inglés).
- ✓ *Jefe de Ventas canal directo* (2001-2003):
 - Responsable del desarrollo de un equipo comercial de 17 personas y de la consecución de los objetivos marcados (formación, reciclaje, motivación, dirección de equipo, seguimiento y análisis de la trayectoria comercial de cada uno de los integrantes y establecimiento de planes de acción comercial individualizados.
- ✓ *Coordinador de Unidad de Ventas canal directo* (2000-2001)
 - Responsable de un equipo de 5 comerciales, seguimiento, formación y análisis para conseguir los objetivos marcados. Venta directa de los servicios de la empresa.
- ✓ *Comercial Venta Presencial canal directo* (1999-2000) Cumplimiento diario de los objetivos marcados por la empresa

Principales logros:

- ✓ Desarrollar la estructura comercial de Auna desde sus inicios en Madritel a través de diferentes canales de Venta (Directo, Indirecto, Distribuidores, presencial y Televenta) alcanzando una capilaridad notable en la Comunidad de Madrid.



1998 – 1999:

Ejecutivo de Cuentas en Flexiplan, Grupo Eulen. Madrid

Principales responsabilidades y logros.

- ✓ Prospección, captación y retención de la cartera de clientes en Guadalajara y Alcalá Henares consiguiendo una mayor presencia de la marca en el sector del trabajo temporal.



1996-1998:

Comercial en concesionario de automóviles PSA Peugeot-Citroën.

Principales responsabilidades y logros:

- ✓ Cumplimiento de los objetivos mensuales de venta, seguimiento de prospectos y clientes potenciales.

1994-1996: **Abogado ejerciente en el Ilustre Colegio de**

Abogados de Guadalajara Turno de oficio, asistencia letrada al detenido en materia civil, penal y laboral).