

Javier



CONTACTO

 Móstoles, Madrid



PERFIL PROFESIONAL

Director Comercial apasionado de su trabajo con +20 años de experiencia, orientado a los resultados y con sólidas habilidades de liderazgo y motivación en la gestión de equipos comerciales.

IDIOMAS

Español:
Idioma nativo

Inglés: C1
Avanzado

Francés: B1
Intermedio



FORMACIÓN

- Diplomatura en Ciencias Empresariales. Ciencias Económicas Universidad Complutense de Madrid. Madrid
- Diplomatura en Empresas y Actividades Turísticas. Ciencias Económicas Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Madrid
- Gestión y Análisis Económico-Financiero De Empresa (218h). Ciencias Económicas. Sunion. Grupo Gesfor. Madrid
- Gestión contable, fiscalidad y auditoría (560h). Ciencias Económicas Centro De Estudios Santa María. Madrid
- Dirección de Personas (45h). Habilidades sociales Sunion. Grupo Gesfor. Madrid



EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Sales Manager**
NUBA SCREENING MEDIA - Móstoles, Madrid. 09/2016 - Actualidad

LOGROS: Incremento (+60%) de las cifras de facturación de la compañía en estos dos últimos ejercicios gracias al desarrollo de nuevas líneas de negocio y a la decidida apuesta por la satisfacción del cliente como eje fundamental de la estrategia comercial.
 - Definición de la estrategia comercial de la empresa. Elaboración, control y seguimiento del presupuesto anual. Soporte a nivel de Dirección General.
 - Apoyo a la fuerza de ventas para el cumplimiento de los objetivos estratégicos (acompañamientos presenciales). Motivación para conseguir altos niveles de implicación del equipo.
 - Auditorías comerciales individualizadas trimestrales para identificar e implementar medidas de mejora de los resultados.
 - Búsqueda de la eficiencia en los procesos operativos y en la implantación de mejoras continuas.
 - Negociación con grandes cuentas y clientes de peso.
- **Director Comercial Mercado Exterior**
NUBA SCREENING MEDIA - Móstoles, Madrid. 03/2016 - 09/2016

LOGROS: consolidación del equipo comercial internacional. Desarrollo de nuevas cuentas en mercados internacionales (distribuidores en nuevas áreas geográficas) y consolidación de las actuales en un entorno muy competitivo.
 - Gestión y formación del equipo de técnicos comerciales internacionales.
 - Evaluación e implementación de nuevas estrategias comerciales y posibles líneas de negocio. Consecuencia: incremento de la facturación de cuentas internacionales +30%.
 - Seguimiento y evaluación de informes comerciales.
 - Definición de KPIs, seguimiento y análisis de los mismos.

- **Técnico Administrativo Mercado Exterior**
NUBA SCREENING MEDIA - Móstoles, Madrid. 05/2014 - 05/2016

LOGROS: Identificación y anticipación de problemas y necesidades para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.

- Responsable de la preparación de ofertas, gestión de pedidos y resolución de posibles incidencias.
- Coordinación con otros departamentos y trabajo en estrecha colaboración con el equipo de producción, logística, calidad y Back Office.
- Proporcionar soporte a la fuerza de ventas.

- **Adjunto al Director Financiero**
CRISTALERÍAS RAMOS - Leganés, Madrid

LOGROS: reducción importante de los costes asociados a la actividad del equipo comercial así como a las comunicaciones de la empresa gracias a la planificación de gastos y al exhaustivo control mensual de los mismos.

- Gestión y colaboración en la administración de las sociedades del grupo. Análisis y reporting financiero.
- Control y registro de la facturación de proveedores.
- Gestión cuentas de explotación y control de saldos y previsiones de pagos.

- **Ejecutivo de Ventas**
HOTEL PRINCESA DE EBOLI - Pinto, Madrid

LOGROS: cierre de un importante número de reservas de larga estancia que supusieron unos ingresos regulares y una ocupación garantizada superior al 30% del establecimiento así como un incremento del consumo medio diario por cliente gracias a la puesta en marcha de estrategias de venta cruzada entre los diferentes departamentos implicados.

- Análisis de la competencia, elaboración de informes periódicos y reporting a Dirección.
- Creación, definición e implementación de planes de venta y políticas comerciales.
- Prospección y negociación de nuevas cuentas (hunting) así como desarrollo de cuentas existentes (farming).
- Definición de nuevas oportunidades de negocio con clientes para incrementar el consumo diario/cliente.



APTITUDES

- - Gestión, liderazgo y motivación de equipos comerciales con buenas habilidades de comunicación.
 - Perfil dinámico, proactivo y resolutivo. Gestión de conflictos. Pensamiento estratégico.
 - Persona metódica y multidisciplinar capaz de negociar internamente con áreas transversales y externamente en un entorno de competencia y actividad muy dinámico.



INFORMACIÓN ADICIONAL

- - Paquete Office (Excel y PowerPoint)
 - Sage (Logic)