



PRESENTACIÓN Y COMPETENCIAS

Ingeniero Industrial con MBA y más de 20 años de experiencia en liderar equipos de más de 300 personas y logrando incrementos de rentabilidad del 100% en diversas organizaciones.

Optimista y responsable, muy implicado en los proyectos, con gran capacidad de gestión y resolución de conflictos. Destaco por mi capacidad en construir excelentes relaciones con clientes, proveedores y empleados, habilidad que me ha sido útil para alcanzar objetivos y resultados marcados.

Busco un puesto de liderazgo en una organización dinámica donde pueda aplicar mi experiencia en dirección y administración, desarrollo comercial y producción para impulsar el crecimiento y la eficiencia operativa, maximizando la rentabilidad y fomentando un ambiente de trabajo colaborativo.

FORMACIÓN

- Máster en Dirección y Administración de Empresas (MBA). Universidad Pompeu Fabra.
- Máster Prevención de Riesgos Laborales. Seguridad Industrial, Ergonomía y Psicosociología Aplicada e Higiene Industrial. Universidad Politécnica de Cataluña.
- IRCA Auditor jefe de Sistemas de Gestión Ambiental y de Sistemas de Gestión de la Calidad.
- Ingeniero Superior Industrial. Organización Industrial. Escuela Técnica Superior Ingenieros Industriales de Barcelona.

IDIOMAS

- Inglés: Fluido.
- Alemán: Básico.
- Castellano: Nativo.
- Catalán: Nativo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

GERENTE DE DESARROLLO DE NEGOCIO Y GRANDES CUENTAS



2024 – Act.

División de servicios integrales de Acciona, especializada en mantenimiento, limpieza, logística y servicios auxiliares.

Apoyo técnico-comercial en el área de mantenimiento, acompañando a los comerciales en visitas especializadas y colaborando en el diseño de soluciones a medida. Refuerzo a los gerentes territoriales en el seguimiento y cierre de ofertas, asegurando coherencia técnica y alineación con los objetivos del cliente.

GERENTE DE DESARROLLO DE NEGOCIO



2024 - 2024

CBRE GWS (Global Workplace Solutions) se especializa en ofrecer soluciones integrales de gestión y optimización de instalaciones.

Responsable de la prospección y captación de nuevos clientes en el área de mantenimiento. Gestión integral del proceso comercial, incluyendo la elaboración de ofertas técnicas y económicas en colaboración con el equipo de ingeniería, asegurando propuestas competitivas y ajustadas a las necesidades del cliente. Plantilla: 1.200 trabajadores y una facturación de más de 15 MM €.

ASESOR – TEAM LEADER INMOBILIARIO



2023 - 2024

Empresa especializada en la captación, comercialización y venta de inmuebles residenciales de alto valor.

JAVIER DEL RIO HOLGADO

Responsable de liderar el equipo comercial en la captación de viviendas y su posterior comercialización. Coordinación entre los equipos de prospección y ventas para asegurar una gestión eficiente del portfolio de propiedades. Supervisión de la estrategia comercial, formación del equipo y seguimiento de objetivos de captación y cierre de operaciones.

GERENTE

2019 - 2023

Empresa especializada en el reciclaje y valorización de residuos eléctricos y electrónicos, pilas, baterías y lámparas fluorescentes incluyendo el transporte y la comercialización de materias primas secundarias facturación 6 MM € y 110 trabajadores. Clientes principales: SCRAPS (RECYCLIA, ECOTIC, ERP, ECOLEC, ECOLUM).

Responsable de la dirección general de la compañía, con liderazgo transversal sobre todos los departamentos: logística, comercial, financiero, técnico, compras, calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales. Gestión estratégica y operativa del negocio, orientada a la eficiencia operativa, cumplimiento normativo y rentabilidad. Representación institucional y desarrollo de alianzas clave en el sector del reciclaje.

DIRECTOR OPTIMA TECHNICAL SERVICES



2016 - 2019

Empresa especializada en servicios de mantenimiento técnico integral y ejecución de proyectos de instalaciones mecánicas y eléctrica, así como de limpieza y servicios auxiliares. Facturación Technical > 30 MM € y Facility (Limpieza y Servicios Auxiliares) > 50 MM €. Sectores: Industrial y terciario (público y privado). Plantilla total: 4.000 trabajadores. Clientes: CBRE, Port Aventura, SEAT, RENFE, Hotel Vela, DAMM, ESTRELLA DE GALICIA, HOSPITAL CLÍNICA.

Dirección general de la compañía, con responsabilidad sobre todas las áreas de negocio, incluyendo la gerencia de mantenimiento y la de ejecución de instalaciones. Gestión global de operaciones, desarrollo comercial, planificación estratégica, control financiero y liderazgo de equipos multidisciplinares. Enfoque en la rentabilidad, calidad de servicio y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.

DIRECTOR DIVISIÓN INDUSTRIA



2015 - 2016

Empresa especializada en soluciones técnicas y servicios integrales de Mantenimiento y Montaje de Instalaciones en el sector industrial (REPSOL, PETRONOR, CEPESA, DOE, ASES) y el Sector Terciario. Seis delegaciones y una plantilla de 550 trabajadores. Facturación: 20 MM €.

Responsable de la dirección de la división de industria, liderando proyectos técnicos en el ámbito de mantenimiento y ejecución de instalaciones industriales. Supervisión de equipos multidisciplinarios, gestión de recursos y control de presupuestos. Desarrollo de estrategias comerciales y operativas para asegurar el crecimiento de la división y el cumplimiento de los objetivos de calidad, eficiencia y rentabilidad.

FUNCIONES Y LOGROS

Funciones:

- Liderar la compañía para alcanzar los objetivos estratégicos de crecimiento y de rentabilidad marcados.
- Elaboración y seguimiento del presupuesto anual, detectando y analizando desviaciones, estableciendo e implementando medidas correctoras.
- Dirección Comercial y Logística. Preparación del Plan comercial. Acciones comerciales.
- Coordinación de departamentos (Operaciones, Comercial, Logística, Finanzas, Compras, RRHH, Calidad, Medio Amb. y PRL).
- Definición de KPIs, inversiones y mejoras productivas. Control del CAPEX y OPEX. Responsable de P&L.
- Cierres económicos de las ofertas y defensa de proyectos ante Clientes.
- Negociación de Contratos. Fidelización y desarrollo de la cartera de clientes y el volumen de negocio.
- Relación con Clientes y Proveedores. Mantenimiento de la cartera de clientes principales, trato con gestores finales y operadores logísticos de transporte. Representación ante la Administración Pública.
- Detectar oportunidades de mejora y de negocio analizando nuevas tendencias de mercado.
- Diseño y desarrollo de la estrategia de crecimiento y su planificación para la consecución de los objetivos, estudiando oportunidades tecnológicas y financieras.
- Verificación de cumplimiento del Plan de Calidad, Medio Ambiente y PRL.

Logros:

- Renovación del 100% de los contratos y contratación de nuevos clientes (>100).
- Reducción de costes: mantenimiento (>30 M €), de personal indirecto (>350 M €) y operativos (>50 M €).
- Rentabilidad incrementada un 100%.
- Contratos de mantenimiento: SEAT, DAMM, C. Comerciales, Hoteles: >5 MM €.
- Renovación de contratos. Mejoras de procesos y eficiencia energética: PUIG, Recipharm, Inverama, Hotel W, Cushman & Wakefield, Unibail-Rodamco y CBRE.

JAVIER DEL RIO HOLGADO

- Renovación del 80% del equipo. Mejora en un 85% los resultados (Break Even). Contratos (PUIG, REPSOL, PETRONOR, SERIDOM, ASES, SEAT, CARGILL): >4 MM €.
- Fidelización de clientes (DAMM, COBEGA, CEPSA, A. COPPER, REPSOL, SEAT): >8 MM €.
- Consecución de objetivos económicos finalizando el ejercicio con EBITDA positivo.
- Reconocimiento de los clientes tras la puesta en marcha de acciones de mejora en PRL.

DESARROLLO



2014 - 2015

Producción y gestión energética, operación y mantenimiento y realización de instalaciones. Clientes: 1.900 del sector industrial y terciario (público y privado): Centros comerciales, Supermercados, Hoteles, Restaurantes, Residencias, Centros docentes, Centros de Ocio y deportivos, edificios corporativos, entre otros. Plantilla: 2.200 trabajadores.

Responsable de la gestión comercial en el área de mantenimiento para el sector terciario privado. Coordinación con los equipos técnicos para ofrecer soluciones optimizadas y asegurar la satisfacción del cliente, contribuyendo al crecimiento y posicionamiento de la compañía en el sector.

Funciones:

- Prospección de nuevos clientes, desarrollo de relaciones comerciales y elaboración de propuestas personalizadas
- Seguimiento del plan comercial.
- Presentación y negociación de ofertas. Negociación de contratos y convenios de colaboración con otras entidades.

Logros:

- Contrato del mantenimiento integral de las tiendas de una marca de moda: >3,5 MM €.
- Contrato para la renovación de las tiendas de una cadena de supermercados en Cataluña: >15 MM €.
- Contrato de los servicios de mantenimiento preventivo de un edificio corporativo en Barcelona 700 M €.
- Contrato de los servicios de mantenimiento correctivo de una cadena de tiendas en Cataluña. >250 M €.

MANTENIMIENTO Y MONTAJES INDUSTRIALES S.A.



1998 - 2014

Especializada en servicios de mantenimiento y montaje de equipos industriales. Su enfoque abarca desde la instalación de maquinaria hasta el mantenimiento preventivo y correctivo. Así mismo ofrece servicios de Facility Management. Principales Clientes: plantas químicas (BASF, DOW, REPSOL, SOLVAY), refinerías (CAMPESA, ASES, REPSOL, PETRONOR, BP), sector metalúrgico (CELSA, ATLAS COPCO) y automoción (SEAT, VW, RENAULT, CITROËN, VALEO). Electricidad, mecánica e instrumentación, tubería y soldadura especializada. Plantilla: 2.400.

DIRECTOR DE CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE

2013 - 2014

Funciones:

- Elaboración, implantación, certificación y mantenimiento de los sistemas de calidad (ISO 9001) y medioambiente (ISO 14001).
- Preparación y realización de auditorías. Visitas a Clientes y análisis de la satisfacción.
- Supervisión del nivel de desempeño y motivación del equipo para el cumplimiento de las políticas. Formación.
- Definición y control de objetivos, propuesta de acciones e indicadores de calidad de la producción.
- Participación en Comités de Dirección y Gerencia. Redacción de Informes de Revisión por la Dirección.

Logros:

- Renovación de certificaciones: Auditoría Externa ISO 9001 e ISO 14001.
- Implantación de los planes de QA y MA. Reducción de las No Conformidades en un 70%. Consecución del 98% de los objetivos.

GERENTE DE DESARROLLO

2007 - 2013

Funciones:

- Prospección de nuevas líneas de negocio: Hostelería, C deportivos, C Comerciales, Hospitales, grandes infraestructuras.
- Negociación de contratos O&M de plantas Industriales.
- Coordinación y seguimiento en su fase de montaje del Proyecto Castor.
- O&M del Sistema Automático de Transporte de Equipajes de la Terminal 1 del Aeropuerto de Barcelona.
- Preparación del tender de los trabajos de O&M de la climatización, gas y PCI de la T2 del Aeropuerto de Barcelona.
- Colaboración con el director de los Servicios Técnicos en el desarrollo de su actividad.
- Miembro del Comité de Calidad y Medio ambiente, así como del Comité de Prevención de Riesgos laborales.

JAVIER DEL RIO HOLGADO

Logros:

- Contrato de Explotación (O&M) de la Planta Castor. BAI 25%. Plantilla: 80.
- Contrato O&M de los servicios de gas, clima y PCI de la Terminal 2 del Aeropuerto de Barcelona. Facturación de 1 MM €.
- Contratación para la reparación y suministro de intercambiadores de DOW Tarragona.
- Firma del contrato marco de colaboración con una Empresa especializada en actividades subacuáticas.
- Adjudicación del contrato para la explotación (operación y mantenimiento) de plantas fotovoltaicas y termo solares.

GERENTE (BARCELONA & BALEARES)

2004 - 2007

Funciones:

- Dirección y coordinación departamentos (Producción, Administración, Compras, Gestores, Técnicos Q, MA y PRL).
- Interlocutor con los clientes principales.
- Elaboración de los presupuestos anuales. Seguimiento de P&L, CAPEX y OPEX.
- Establecimiento y seguimiento de los Objetivos de facturación y eficiencia de la delegación. Reportar a la dirección.
- Análisis, Control y Optimización de contratos. Cierre de acuerdos comerciales.
- Acciones comerciales tanto de captación de nuevos clientes como de servicio postventa y fidelización.
- Participar en las reuniones de la Dirección General y comités y auditorías de Q, MA y PRL.
- Detectar y proponer las necesidades de formación.

Logros:

- Crecimiento de la Facturación un 44%: >13 MM €.
- Renovación y Prorroga de contratos estratégicos. >9 MM €.
- Mejora de rentabilidad: >5%.

GESTOR DE CONTRATOS DE MANTENIMIENTO



1998 - 2004

Funciones:

- Dirección: 50-80 personas.
- Gestión y coordinación de las actividades de mantenimiento, nuevas construcciones y subcontratas.
- Responsable del área de Calidad, Medio Ambiente y Prevención.
- Relación con el Cliente y proveedores, así como captación de nuevos clientes.
- Propuestas de mejora de los contratos.
- Confección, seguimiento y control presupuestario. Seguimiento de KPIs.

Logros:

- Incremento de la facturación en un 20% hasta 4 MM €/ año.
- Adjudicación montaje de nuevas instalaciones para VW, ERFURT, SIEMENS, FREDENHAGEN, FATA, IGM.
- Adjudicación y Dirección Montaje Planta Sal en SOLVAY. Presupuesto 2 MM €.