

BUSINESS DEVELOPER
MANAGER

686.64.22.19
ricardocastelm@hotmail.es
Madrid Capital

Habilidades

- Atención al cliente B2B
- Fidelización del cliente
- Capacidad de adaptación
- Dotes de comunicación
- Proactivo y Resolutivo
- Trabajo en equipo
- Gestión de equipos
- Liderazgo
- Paquete Office
- CRM-Salesforce

Clientes
satisfechos

- Robert Bosch
- Coca Cola
- Danone
- BANKINTER
- BBVA
- Acciona
- Nestlé
- BB Hoteles
- Thermomix
- NTT Data
- IBERIA

Resumen Profesional

RESPONSABLE COMERCIAL, con experiencia de más de 19 años en empresas multinacionales en el sector INDUSTRIAL y Marketing Promocional, Publicidad y Comunicación. Responsable de la acción comercial y de ventas, así como de la formación de nuevos comerciales. Perfil muy orientado a la fidelización del cliente y al servicio de calidad. Gracias a ello, desde enero de 2017 inicié mi actividad como **BUSINESS DEVELOPER MANAGER** en el sector industrial (instalaciones fotovoltaicas y baterías y equipamiento industrial relacionado con medios de elevación de cargas-polipastos).

Desarrollo mi actividad con gran autonomía, gestionando de forma integral todo el ciclo de venta, desde la prospección de nuevos posibles clientes, presentaciones iniciales de empresa, desarrollo posterior de reuniones de producto, así como negociación de precios, plazos de entrega, acuerdos generales y acuerdos marco plurianuales, asegurando el flujo de información dentro de la Compañía (CRM, experiencia con SALESFORCE, SAP-ARIBA...)

Alto nivel de interlocución con equipos de Dptos. de Compras / Suministros Generales y Mantenimiento y de RRHH y PRL (experiencia en venta de EPIs y sistemas de registro de jornada laboral y accesos) de multinacionales de todos los sectores (energía, alimentación, banca y seguros, industrial...) y Responsables de Contratación de Suministros Generales, así como de Marketing

Experiencia Profesional:

BUSINESS DEVELOPER MANAGER 01. 2024- actual

TECMELEC INGENIERIA ELECTRICA, (Ingeniería eléctrica 360º, para soluciones de IT, control de accesos y detección de incendios, renovables – aerotermia, geotermia, FV y almacenamiento de energía, climatización y refrigeración, domótica,...para grandes cuentas de todos los sectores industriales, con alto componente tecnológico)

- Funciones:** gestión y tracking completo de actividad comercial (reporte en **crm**), encargado de identificar, desarrollar y gestionar oportunidades de negocio en el sector industrial. Mi objetivo principal es generar crecimiento sostenible a través de estrategias comerciales, expansión de mercado, alianzas estratégicas y optimización del portafolio de clientes industriales.
- . Identificar nuevas oportunidades de negocio dentro del sector industrial
 - . Desarrollar e implementar estrategias de crecimiento a corto, mediano y largo plazo.
 - . Gestionar el ciclo completo de ventas industriales: desde la prospección, la presentación de propuestas técnicas/comerciales hasta el cierre.
 - . Establecer relaciones comerciales sólidas con clientes clave, distribuidores y stakeholders.
 - . Analizar el mercado, tendencias tecnológicas y movimientos de la competencia para adaptar las estrategias comerciales.
 - . Coordinar con los departamentos de ingeniería, operaciones y finanzas para asegurar la viabilidad técnica y económica de los proyectos.
 - . Realizar reportes de desempeño comercial, forecasting de ventas y seguimiento de indicadores clave (KPIs).

RESPONSABLE COMERCIAL 07.2017 -12.2023

ENDESA CANAL EMPRESAS

Con aportación de cartera propia de clientes y seguimiento de clientes fidelizados.

- Funciones:** gestión y tracking completo de actividad comercial (reporte en SALESFORCE de tareas), asesoramiento integral de soluciones en fotovoltaica, cargadores para VE, electricidad, gas y mantenimientos.
- Apoyo a Dpto Técnico para elaboración de las mejores propuestas técnico-económicas, adaptadas a las necesidades del cliente (Pymes/Multinacionales, fundamentalmente de la industria siderúrgica, caldererías metálicas, empresas de extrusión y fabricación de plástico, logísticas, panificadoras, fabricantes de packaging, entre otras), comparativa con la competencia, cierre de operaciones y planteamiento de condiciones financieras



Educación

Universidad de Alcalá

Licenciado en

Derecho 1.987-1.991

- Curso Superior de Marketing Online y comercio electrónico Universidad Juan Carlos I (200 hrs) Deusto
- Curso de Técnicas de Negociación Comercial Avanzada, Desarrollo de Equipos de Venta, Redes Comerciales y Eficiencia de la Fuerza Comercial, Programa Executive Education de ESIC (180 hrs).
- Curso Superior de Marketing ESIC (240 hrs).
- Curso de Gestión Informática en Departamento de Formación de IBM (95 hrs).

Interés

- Satisfacción del Cliente
- Transformación Digital
- Sostenibilidad
- Estrategias de Marketing
- Energías Renovables

Responsable Comercial de Grandes Cuentas

Main Market Services

03.2014 -06.2017

Servicios integrales de Marketing Promocional, Publicidad y Comunicación, desde marzo de 2014 a junio de 2017, con aportación de cuentas propias activas fidelizadas y prospección de clientes para la compañía, en sectores de energía (Repsol, Cepsa, Acciona, Iberdrola), alimentación (Nestlé, Telepizza, Bimbo-Panrico, González Byass, Osborne...), banca (Bankia, BBVA), automoción (Goodyear, Bridgestone, Robert Bosch, Jaguar- Land Rover-FIAT), seguros (Ocaso, Caser, Liberty Seguros), Teleco (Jazztel-Orange).

Funciones: gestión integral del proceso de venta con Grandes Cuentas, incluyendo selección de productos, de proveedores, con aportación de partners específicos a la empresa, asistencia a ferias internacionales para la localización de novedades, productos y proveedores originales,...

- **Director Comercial**

02.2013-03.2014

WIMIT (Agencia de Publicidad y Comunicación Internacional)

Canal online y off line, de Febrero de 2013 a marzo de 2014, desarrollando campañas de comunicación en soportes físicos, desarrollo de nuevo packaging corporativo, decoración de interiores de oficinas centrales y corporativas así como de puntos de venta, tanto para sector privado como para corporaciones locales, coordinación de eventos y presentaciones de nuevos producto.

- **Responsable de grandes cuentas**

10.2006-02.2013

Wottoline

Marketing Promocional, responsable de la gestión comercial con empresas como Osborne, Johnson & Johnson, Nestlé España, Michelin, Beam Global, Caja Madrid, La Caixa, Goodyear, Hachette, Kraft Europe, entre otras.

- **Comercial**
Zaapa Ibérica

02.2004-09.2006

Empresa de informática y electrónica, desarrollando las funciones propias de gestión comercial en canal distribución y grandes superficies y colaborando también con el departamento de Compras para la introducción en estos canales de nuevos productos y accesorios de electrónica de consumo.

- **Comercial**
ETCO -Electronic Trading Company

01.1996 -02.2004

Componentes electrónicos y accesorios de electrónica.

Funciones: creación y mantenimiento de rutas comerciales, formación de nuevos comerciales y las propias de la gestión comercial, desarrollada principalmente con las centrales de compra de grandes cadenas de distribución y servicios técnicos de las primeras marcas de electrónica de consumo (Sony, LG, Philips, Panasonic,)