

Datos Personales

ID-48418 Javier S.

Dirección: 48012, Bilbao



Visión Global de negocio con especial atención al área de estrategia empresarial comercial. Más de 10 años de experiencia en puestos de responsabilidad Comercial gestionando equipos en compañías de primer nivel de diversos sectores (FMCG, Alimentación, Nuevas tecnologías, Retail...). Asertivo y con gran capacidad de comunicación para la gestión de equipos de trabajo. Personalidad curiosa, creativa y enérgica con un enfoque pragmático y orientado a resultados.

Área Profesional

Logros

2019-2020



Sector:
Centro
Tecnológico

SALES MANAGER

- Definición y coordinación de la estrategia comercial.
- Elaboración de planes de negocio y modelos de explotación.
- Planificación y ejecución de presentaciones a empresas clientes, inversores y organizaciones de diverso perfil orientado a la consecución de objetivos según política comercial de posicionamiento y expansión.
- Análisis de valoración y propuesta de valor comercial.
- Búsqueda y presentación de propuestas de financiación y subvenciones para apoyo en la venta .
- Establecimiento de estrategia de comunicación y marketing.
- Preparación de todos los documentos contractuales necesarios en el proceso de venta; Contratos de confidencialidad (NDA), Contratos de licencia de uso de propiedad industrial...

- Concertadas numerosas presentaciones de producto a clientes clave para la adquisición de los mismos
- Asesoramiento a todos los perfiles investigadores y técnicos de la organización en cuanto a enfoque mercado para el desarrollo, avance o paralización de la investigación en activos tecnológicos (TRL diverso)

2017-2018



Sector:
Electrónica
de Consumo
Impresión 3D

DIRECTOR COMERCIAL

- Definición de la estrategia y política comercial de Startup tecnológica del sector de la impresión 3D (Industrial y doméstica).
- Priorización de canales de distribución y diseño del route to market.
- Negociación directa con la gran distribución para la introducción de la gama de productos comercializados.
- Dirección del equipo comercial propio y externo. Soporte y desarrollo de la red de ventas.
- Definición, conceptualización y coordinación de las acciones de Trade Marketing oportunas para agilizar las ventas
- Implantación de herramientas y sistemas de información (CRM), elaboración de cuadros de mando y análisis de KPI's
- Apoyo en la estrategia de comunicación: Marketing Digital, Ferias y Eventos, Grandes Medios, Influencers...

- Conseguido un incremento en facturación anual del 15%
- Logro de acuerdo de colaboración con Microsoft implantando nuestra impresora 3D en su división dirigida al sector educativo (Microsoft Edulab)
- Apertura de mercado a nivel internacional en Europa y Latam
- Cuentas clave conseguidas: Eroski, El Corte Inglés, Worten, Bauhauss, Carrefour, Esprinet, Globomatik...

2008-2016



Sector:
Alimentación

SALES MANAGER (Delegaciones de Alicante, Murcia, Madrid y Vizcaya).

- Gestión como Key Account Manager de la Categoría de la marca y del Trade Marketing de clientes regionales clave.
- Liderazgo de equipo comercial encargado de la maximización de todas las palancas comerciales asegurando la consecución del ROI y proporcionando alto estándar de servicio
- Análisis de KPI's para la definición de estrategias maximizando el impacto y la eficiencia de la rentabilidad directa del producto.
- Gestión de la eficiencia de la red logística e implementación de los planes necesarios para la consecución de los objetivos establecidos.

- Gestión como Key Account Manager de cuentas regionales de varios millones de euros de facturación consiguiendo los objetivos establecidos
- Incremento de un 25% de las ventas en la zona de Levante en la marca principal de la Cía (Activia)
- Implantación de Best Practices a nivel nacional.
- Ajustes de costes por medio de optimización logística de rutas de transporte y venta.

2014-2015 PROFESOR – Deusto Business School (Bilbao).



He impartido clases en el MUMA (Master Universitario de Marketing Avanzado) y en el Master en Marketing Internacional del CIDE (Impartido en inglés) vinculadas a Dirección de ventas, Análisis de KPI's, Gestión por Categorías, Comportamiento del Consumidor, Estrategia de Marketing Internacional...

2006-2008

DECATHLON

Sector: Venta
y Distribución

SHOP MANAGER – Decathlon (Barakaldo).

-Selección, contratación y formación del equipo de vendedores a mi cargo. Animación y seguimiento de su trabajo basado en atención cliente, control del stock y gestión del lineal.
-Control de la Cuenta de Explotación de mi área de negocio. Análisis de KPI's para garantizar los resultados económicos.
-Negociación con Dirección de Compras, Implantación y potenciación de nuevas gamas de producto.

-Establecimiento y gestión de relaciones comerciales con clientes clave (Organizaciones deportivas)
-Junto con mi equipo conseguimos que nuestra sección fuera primera en crecimiento de ventas a nivel nacional en 2007.
-Me enorgullece haber podido seleccionar y formar dentro de mi equipo a futuros directores

2005



ASISTENTE EN MISIONES COMERCIALES. Cámara de Comercio de España en Bélgica

2005



MARKETING ASSISTANT – DG Empresa. Comisión Europea (Bruselas)

2004



ACCOUNT MANAGER ASISTANT- Unilever. (Barcelona)

Área formativa

2019

PDD IESE BUSINESS SCHOOL

Programa de Desarrollo Directivo



2005

MARKETING AND ADVERTISING

Executive Master.



2004

BUSINESS ADMINISTRATION

Licenciatura y Máster en Habilidades directivas.



2015

Programación Neurolingüística (PNL)

Máster Practitioner.



Competencias

Inglés:

Nivel Profesional

Francés:

Nivel Profesional

Euskera:

Nivel Medio/Alto.

Portugués:

Nivel Básico.

Competencias Profesionales

El Test Competea verifica:

- Apertura y adaptabilidad.
- Capacidad de análisis.
- Visión Global de negocio
- Iniciativa. Proactividad
- Toma de decisiones.
- Orientación a resultados
- Anticipación a las necesidades del cliente.
- Orientación al cliente
- Compromiso
- Liderazgo de equipos.
- Persuasión

Capacitaciones Profesionales

Dirección Comercial.
Departamento de Exportación.
Key Account Manager.

Jefe de Ventas.
Departamento de Compras
Marketing

Transferencia Tecnológica
RRHH
Trade Marketing