

PERFIL

Profesional con amplia experiencia en Dirección de Equipos como Responsable de Canal de Distribución (B2C) y Desarrollo de nuevos negocios, en un entorno multinacional, con amplio conocimiento del sector de Telco y Energía Renovable

EXPERIENCIA

SALES MANAGER

EDP SOLAR | Dic 2019 - actualidad

- Creación desde cero del Canal Negocios (PYMES) y del Canal Comunidades (Edificios) a través de Canal Indirecto, para la venta de Autoconsumo Solar y Movilidad Eléctrica.
- Definición de la estrategia, modelos retributivos, Partners, contratos y proceso de trabajo
- Dirección del equipo Comercial y de los Distribuidores del Canal. Formaciones y puesta en marcha
- Control de los KPIs del negocio y cuenta de explotación del canal

MANAGER ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN VENTAS

Vodafone España | Ene 2016 - Jun 2019

- Dirección del equipo encargado de la estrategia y soporte a canales de Venta: Online (web Vodafone), Retail (tiendas propias y distribución), Televenda (in&out) y D2D (agentes puerta fría).
- Definición del plan de Canal a 3 años, aprobación anual de modos retributivos, seguimiento de ventas y presupuesto (implementando herramientas digitales y nuevos métodos de fijación de objetivos). Comunicación de oferta, fijación de procesos comerciales, representación de Ventas ante el resto de Dtos, en reuniones de Dirección y en los proyectos de Omnicanalidad y Digitalización de Vodafone.

MANAGER CANAL DE VENTA MAYORISTA

Vodafone España | Jun 2014 - Dic 2015

- Manager liderando un equipo de KAMs y definiendo la estrategia, Canal Indirecto, Distribuidores, oferta y presupuesto para lograr los objetivos comerciales. El canal incluye grandes Mayoristas que revenden producto de prepago y recargas a miles de puntos de Venta a nivel nacional.
- Modifiqué el modelo retributivo, establecí acuerdos sólidos con distribuidores, introduje nuevas herramientas de seguimiento y activación de productos y se duplicaron las ventas cada año. Además, se incorporaron nuevas cuentas y canales de Venta (Gasolineras, Correos, Aeropuertos)

MANAGER CANAL DE VENTA MULTIMARCA

Vodafone España | Abr 2012 - May 2014

- Manager a cargo de un equipo de 30 supervisores regionales que visitaban los más de 1.000 puntos de Venta Vodafone en Phone House, Apple Stores, El Corte Inglés y Grandes Superficies (Carrefour, MediaMarkt, Alcampo) con el objetivo de alcanzar los objetivos comerciales, establecer la oferta y estrategia de marca y abrir o reubicar puntos de venta en estas localizaciones.
- Actualicé la forma y herramientas de trabajo. Se lograron crecimientos en ventas durante los 2 años y se mejoró la relación con distribuidores y empresas de fuerza de ventas, abriéndose nuevos PdV

KEY ACCOUNT MANAGER

Vodafone España | Ene 2007 - Mar 2012

- Figura clave de contacto entre grandes empresas distribuidoras y Vodafone, negociando e implementando contratos, modelos retributivos y de incentivos. Creando e implantando campañas de marketing, persiguiendo el cumplimiento de objetivos de acuerdo al presupuesto asignado.
- Logré récord de Ventas dentro del El Corte Inglés. Lancé la comercialización de Vodafone en las Apple Stores. Tomé decisiones acertadas en el dimensionamiento de canal de tiendas Electro e Informática.

EJECUTIVO DE CUENTAS Y CONSULTOR SENIOR

BARBADILLO ASOCIADOS CONSULTORES | Oct 2003 - Dic 2006

- Ejecutivo de cuentas captador de inversores para negocios en franquicia + consultor especializado en la creación de modelos de franquicia: manuales operativos, planes de viabilidad y contratos.

FORMACIÓN

LICENCIADO EN DERECHO (ESPECIALIDAD EMPRESARIAL)

Universidad Pontificia Comillas ICADE - Madrid | 1997 - 2002

MÁSTER EN CALIDAD, MEDIO AMBIENTE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Compañía de Formación Empresarial - Madrid | 2002 - 2003

CURSO SUPERIOR EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Compañía de Formación Empresarial - Madrid | 2002 - 2003



HABILIDADES

Idiomas Español (materna)
e Inglés (nivel alto)

Microsoft Excel,
PowerPoint, Word, Power
BI + CRM, Qlikview

Experto en el sector
Telecomunicaciones/Energía

Fortaleza en la dirección,
motivación y desarrollo de
equipos

Apasionado en lanzar
nuevos productos,
equipos, proyectos y en
las nuevas tecnologías

Gran capacidad de
negociación, presentación
y comunicación

Record probado de Ventas
en cuentas/canales
dirigidos

Forma de trabajo
colaborativa y muy
comprometida con la
empresa

Siempre con actitud
positiva, energética,
emprendedora y creativa

INTERESES

Tiempo de calidad con la
familia, quedar con
amigos, viajar, deportes,
cine y series TV, música

CONTACTO

Dirección: Madrid, Spain

RRSS

www.linkedin.com/in/francisco-ramos-aranda