

DATOS PERSONALES

Nombre: RAÚL H. R.

Residencia: Madrid



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Responsable de Empresas Volkswagen for Business V4B (Flotas vehículos) en Concesionarios de automoción M. Conde

Responsable de Departamento de Empresas Grupo M. Conde (8 marcas), siendo mis roles:

- ☐ Investigación de mercado, análisis, sectorización y gestión de empresas, zonas, sectores y interlocutores.
- ☐ Captación tanto telefónicamente, eventos, prescriptores, visitas, siendo objetivo principal atraer la máxima atención del cliente y obtener una primera toma de contacto, visita.
- ☐ Visita Comercial a empresas, donde obtener las inquietudes, motivaciones y necesidades del cliente de cara a la gestión de la flota de vehículos de su negocio.
- ☐ Negociación y cierre. Alcanzar acuerdos con la empresa y ser un partner de movilidad para su empresa con un win to win, obteniendo beneficios para mi compañía y para el cliente.
- ☐ Fidelización. Crear una vinculación a largo plazo donde poder desarrollar el negocio y obtener una rentabilidad del acuerdo. Análisis de cliente estratégico, de mantenimiento, transaccional y crecimiento.
- ☐ Tratamiento de KPI's, ratios de conversión, gestión lista 100 (pipeline), feedback de visita, análisis dafo.

K.A.M. Asesor de grandes empresas

Asenga Logística

Enero de 2017 – Julio 2018

Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portfolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa.

- ☐ Coordinar la estrategia comercial junto al departamento de Marketing.
- ☐ Desarrollar propuestas comerciales y presentación de las mismas.
- ☐ Consecución de los objetivos de venta estratégicos
- ☐ Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales.
- ☐ Desarrollar una estrategia integrada para cuentas clave de la compañía.
- ☐ Negociar acuerdos comerciales con los clientes.
- ☐ Analizar los datos de ventas para mejorar los resultados de grandes cuentas, (KPI)

- ☐ Identificación de nuevas oportunidades de negocio y fidelización de la cartera de clientes
- ☐ existentes
- ☐ Don de gentes.
- ☐ Capacidad de resiliencia.
- ☐ Capacidad de negociación.
- ☐ Orientación al cliente
- ☐ Análisis, KPI's

KAM Asesor de flotas de vehículos turismos - Volkswagen Madrid

Marzo de 2016 – Diciembre de 2016

- ☐ Consultoría estratégica de flotas de las grandes empresas nacionales, con funciones, tales como la detección de necesidades, asesoramiento y venta de vehículos.
- ☐ Asesoramiento a empresas que les permite eliminar o reducir al mínimo los riesgos asociados con la inversión del vehículo, mejorando la eficiencia, la productividad y la reducción de sus costes globales de transporte y personal, ofreciendo el 100% de cumplimiento de la legislación gubernamental (deber de cuidado) y muchos más.
- ☐ Relación cercana con las empresas de Renting que funcionan en España, siendo una de las piezas claves en la fórmula para la adquisición de la flota de vehículos de las empresas.
- ☐ Comprometido con la prestación de un excelente servicio de atención al cliente que demuestra mi compromiso en construir relaciones a largo plazo con los clientes.
- ☐ Atención personalizada, lenguaje claro y transparente y amplia gama de servicios adaptados a las necesidades del cliente.

Consultor Sénior

Fuerza Comercial Consultoría, S.L.

Febrero de 2015 – noviembre de 2015:

- ☐ PLANES INTEGRALES de MEJORA COMERCIAL ("Road to Market") de Planes de Acción Comercial)
- ☐ TRANS-FORMACIÓN, PROFESIONALIZACIÓN e INNOVACIÓN
- ☐ EXPANSIÓN COMERCIAL, PROSPECCIÓN y CAPTACIÓN de nuevo negocio
- ☐ e –SALES (aplicación de la Tecnología y los recursos de Internet al incremento de ventas).
- ☐ OMNISCANALIDAD (uso de todos los canales para mejorar la Experiencia del Cliente (CX).
- ☐ Evaluación, planes de mejora comercial, Líder Coach.

ÁREA MEJORA de PERSONAS:

- ☐ Servicios de Evaluación, Selección, Assessment, Formación, Entrenamiento "On Job Training" y "Remote Training" de perfiles Comerciales y Dirección de Ventas.

ÁREA MEJORA de PROCESOS:

- ❑ Servicios de Consultoría y Asesoría en Creación y Mejora de Canales de Venta y Planes de Acción Comercial.

Director Desarrollo de Negocio

E-Clean

Septiembre de 2013 – febrero del 2015

- ❑ Empresa sector de productos y servicios de limpieza e higiene. Captación y desarrollo de clientes, planes de acción comercial, cumplimiento de los KPI's indicados, gestión de agentes comerciales.
- ❑ Negociación con los diferentes fabricantes de celulosa, químicos, servicios higiénicos y artículos de limpieza y maquinarias, vestuario laboral y servicios generales.

Corporate Account Manager

Office Depot

Enero de 2010 – abril del 2013 (3 años 5 meses)

Desarrollo y gestión de cuentas corporativas.

Captación de cuentas. Enfocado a la obtención de la mejora de rentabilidad, aprovechar todos los recursos de la compañía para obtener un resultado óptimo en cuentas corporativas, Ibex 35, etc. Análisis de KPI's, planes de acción por cliente, desarrollo de portfolio de productos, conocimiento del máximo de prescriptores dentro de la empresa.

Key Account Manager

Office Depot

Septiembre de 2008–enero 2010 (1 año 4 meses)

Gestión de cuentas privadas de 50.000€ a 200.000€ de facturación.

Desarrollo de cuentas, captación, y gestión de objetivos enfocados a la mejora de la rentabilidad.

Análisis de KPI's, planes de acción por cliente, desarrollo de portfolio de productos, conocimiento del máximo de prescriptores dentro de la empresa.

Regional Sales Manager

Office Depot

Abril de 2005 –septiembre 2008 (3 años 5 meses)

Director regional en zona Sur de Madrid, con 14 ejecutivos de cuentas, enfocadas a Pymes.

Dirección por objetivos: comunicación e influencia, empatizar con el equipo, centrado en resultados y evaluación continua del equipo comercial. Involucración del equipo comercial con los objetivos de la compañía, establecimiento de un plan de acción individual comercial, evaluación de actitudes y aptitudes, Retención, desarrollo de los ejecutivos y retención. Establecimiento de objetivos anuales, y objetivos individuales. Análisis de cuentas, ejecutivos, buscando áreas de mejora, y desarrollando las áreas con potencial de cada ejecutivo

Ejecutivo de cuentas, para Pymes

Office Depot

Diciembre de 2003 –abril de 2005 (1 años 5 meses)

Gestión de pymes, captando, desarrollando cuentas de tipo privado y publico

Ejecutivo de cuentas

Guilbert España

Noviembre 1994 – diciembre 2003 (9 años 1 mes)

Gestión de la cartera de clientes, desarrollo de las cuentas, captación de cuentas, análisis y preparación de la estrategia comercial en línea con el director regional

FORMACIÓN ACADEMICA

Máster Dirección Comercial Gestión y Ventas

Universidad Autónoma de Madrid

B.U.P. Instituto Galileo Galilei

Rama ciencias puras

Actividades y asociaciones:

[Formación en técnicas de ventas.](#)

[Movilización de acuerdos](#)

[Fidelización de clientes](#)

[Venta Consultiva](#)

[Negociación](#)

[Liderazgo y gestión de equipos.](#)

[Formación Coaching](#)

[Formación en gestión de equipos.](#)

Idiomas

[Inglés básico](#)

Otros

[Carnet B1](#)

Reconocimientos y premios:

- 1ª en ventas 2004, 2005 en regional Office Depot.
- Promoción a Director Regional 2005
- Promoción a Key Account Manager □ Promoción a CorporateAccountManger □ Premio ChampionCircle 2010 Office Depot.
- Premio Copa España 2011

INFORMACIÓN ADICIONAL

Mi dedicación comercial es exclusiva, dedicando todo mi conocimiento al éxito de mi empresa y mío personal, teniendo en cuenta las exigencias que se requiere en cada momento, según sea este.

He gestionado equipos comerciales B2B y B2C, donde mi objetivo principal era el desarrollo profesional de mi colaborador además de crear un ambiente agradable el cual nos daría un éxito cercano y de todos.

Implicando a mí equipo con la metodología del ejemplo, a través del coaching comercial, con unos objetivos claros:

- Ganarse la confianza del comercial.
- Implicar de forma activa al comercial.
- Explicación de la dinámica de trabajo para conseguirlo.
- Involucración de los comerciales en el objetivo de la Compañía.
- Evaluación de su capacidad y actitud.
- Establecimiento de objetivos en su Plan de Acción Individual.
- Entrenador para mejorar los resultados de tu equipo.
- Entrenamiento Comercial y su importancia en los resultados.

He gestionado diversos sectores empresariales, ya sea por su envergadura como el sector de consumo, teniendo así un gran abanico de experiencias según la tipología del interlocutor como de las necesidades de la empresa.

Mi Core:

- Gestión y captación de cuentas, desarrollo del talento.
- Empatía,
- Desarrollo de talento comercial de mi equipo, y desarrollo de las cuentas top dentro del Pareto, ampliando portfolio de familias, rentabilizar las relaciones comerciales, buscador de soluciones, fidelizando la relación alcanzando ser Partner del cliente.
- Captación y retención de los comerciales con potencial.
- Análisis de mercado, conocimiento previo de la empresa y sector, ofrecer una propuesta Ad-hoc a sus necesidades, aportando confianza y seguridad a la decisión del cambio.
- Especialista en primera toma de contacto, obtención de información básica para ofrecer una propuesta acorde a las necesidades de la empresa.
- Planificación de estrategias comerciales, plan de desarrollo profesional, negociación consultiva.