

ID- 56358 ALFONSO C.

21 de Marzo de 1972.

Profesional con amplia experiencia en gestión de equipos comerciales directos e indirectos y en el desarrollo de mercados. Alto nivel de interlocución, capacidad de negociación en procesos de media y larga maduración y para las relaciones humanas. Amplio conocimiento de la geografía española.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

POWEREN.

Director Redes comerciales Canal Indirecto B2B. Jul 2017- Actualidad

Empresa revolucionaria en el posicionamiento del autoconsumo solar en España.

Principales logros:

64% ventas de la compañía en 2020 – 40% en 2019. 58% del origen de oportunidades – 35% en 2020

Creación de una red de más de 40 colaboradores en toda España – 280 contactos

Captación, negociación de condiciones, apoyo al departamento legal en la creación de los contratos.

Más de 20 sesiones de formación de equipos comerciales y en sesiones empresariales

VEROSOL.

Director Comercial / Director Ejecutivo. Jun. 2014- Mayo 2017

Multinacional holandesa fabricante de soluciones de protección solar interior.

Principales logros:

30% crecimiento en negocio recurrente.

Posicionamiento de producto y marca. Desarrollo de web y otros soportes de marketing directo.

Apertura de red de distribución en Cataluña, Norte, Levante, Andalucía y Extremadura.

Fuerte reestructuración de la empresa.

Feb 2017: Premio a la Estrella de Oro a la Excelencia Profesional.

Clientes destacados: Acciona, CBRE, Cushman & Wakefield, BBVA, Vodafone.

LEVIRA.

Director Comercial de Zona. Febrero 2012 – Julio 2013

Multinacional portuguesa fabricante de equipamiento de oficina. Cooperación en el Product Management. Principales logros:

– Lanzamiento de una nueva línea de productos: Levira Basic.

– Apertura de nuevo mercado en Andalucía, Extremadura y Canarias. Creación de red de distribución.

MELCO, S.L.

Director Comercial y de Marketing. Junio 2009- Enero 2012

Empresa líder en el equipamiento de oficinas. Gestión de un equipo de 25 personas.

Principales logros:

Reestructuración con optimización de red de sucursales y mejora de eficiencias operativas.

Resolución de conflictos laborales.

Fuerte liderazgo con cambio estrategia de servicio, de distribución a servicio llave en mano.

Definición de imagen de marca, creación de logo y web y elementos de soporte a la venta.

SPCONSULTING

Profesional asociado estrategia comercial. Oct 2008 - Jun 2010.

Consultora estratégica escindida de Globalpraxis Group. Elaboración de un Plan Estratégico para el área de Desarrollo de Negocio de Nuevos Mercados de Endesa (oct.-jun. 2009) y, hasta junio de 2010, colabora de manera puntual en proyectos de área comercial.

CHAVSA.

Director Comercial y de Marketing. Nov 2005 - Oct 2008

Empresa dedicada al diseño, construcción y equipamiento de inmuebles.

Principales logros:

Fuerte crecimiento, de 6 MM a 10 MM de euros.

Cambio global de posicionamiento.

Apertura de nuevos mercados: homologación en la Junta de Andalucía, expansión en la región.

GLOBALPRAXIS GROUP.

Senior Consultant. Jun 2001- Oct 2005

Consultora estratégica internacional. Principales tipos de proyectos desarrollados:

Dirección y control de equipos comerciales, técnicas de venta.

Segmentación de clientes, estudios de satisfacción, planes de fidelización y Atención al Cliente.

Valoración de proyectos y acciones, diagnósticos y estudios de mercado.

Dirección, implantación y control de planes de acción inmediatos. Gestión del cambio.

Rediseño de equipos directivos, cualificación por competencias y Feedback 360.

Principales clientes: Grupo Santander, Vodafone España, Caja de Burgos.

Jun 1996
Jul 1997

BSN & BANIF.

Asesor de Inversiones. Ene 1999- Ene 2000

Administración de patrimonios, asesoramiento financiero y fiscal de la cartera de clientes asignada. Dos periodos de tiempo interrumpidos por el Servicio Militar.

OTRAS ACTIVIDADES

Sep 1998-Actualidad
Consejero Empresas Familiares
Empresa de explotaciones agropecuarias.
Desde 2011 ocupa el cargo de apoderado general. Sevilla
Desde 2010 asesor grupo patrimonial inmobiliario. Madrid

Grupo patrimonial Family Office Sevilla
Consejero Asesor Externo
Actividad ocasional. Desarrollo del negocio inmobiliario y análisis de nuevos mercados.
Plan de profesionalización del Management.

FORMACION

2020 Cursando Master en Energía Solar Fotovoltaica The MPV Solar Power
2000 MBA (full time) IE Business School Madrid
1997 Licenciado en Derecho y Diplomado en Ciencias Empresariales. Universidad de Granada

IDIOMAS Español. Lengua materna. Inglés. Fluido (C1). Diversas estancias en el extranjero.