



ID-59035 JOAQUÍN

PERFIL PROFESIONAL

-Directivo multifuncional con 20 años de experiencia nacional e Internacional en Pymes y multinacionales; Diseño planes estratégicos, capto talento, gestiono y desarrollo a mis equipos, defino medios e inversiones para cumplir la visión encomendada por la propiedad. Facilidad para trabajar y dirigir en entornos VUCA y con metodología ágil scrum a equipos de alto rendimiento; Es mi excepcional compromiso en los proyectos, visión de negocio y manejo de las relaciones personales lo que me ha permitido evolucionar en mi carrera.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2021- TENERIFE- **Transformación digital para Empresas Industriales. Programa CEO.**

2019 - GC-Madrid **PROGRAMA DE ALTA DIRECCIÓN EN DIGITAL CHANGE.** Digitalización Empresarial.

*The Valley Digital Business School.

2018 – Tenerife. **MARKETING DIGITAL Y VISUAL.**

*Cuni & Asociados Consultora de Talento y Marketing.

2018 – Gran Canaria-Madrid **PROGRAMA DE GESTIÓN DEL TALENTO EN LA ERA DIGITAL.**

*The Valley Digital Business School

2016 - Brisbane Australia. **CERTIFICADO III INGLÉS DE BUSINESS**

*Australian Language School

2014 – Madrid. **PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS.** FIAB. (MAGRAMA)

*Ministerio de Agricultura Alimentación del Gobierno de España.

2011 - Madrid. **RELACIONES INSTITUCIONALES Y PROTOCOLO EMPRESARIAL.**

*Cámara de Comercio de Madrid.

2005/2006 -Tenerife. **MASTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING.**

*MBA Business School.

1997/2000 -Sevilla. **ARQUITECTO TÉCNICO.**

*Universidad de Sevilla

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Corporativo Orthidal SL y Frío Ortiz SL “Helados Frío” . “UNI LEVER FOOD SOLUTIONS” desde 2017

Dirección y administración de inversiones y operaciones en productos, medios y bienes de ambas empresas con una facturación cercana a los 25M.€ y 128 empleados bajo mi responsabilidad con 9 mandos directos. Desarrollo de la compañía de una sola delegación a cuatro, con sus respectivos equipos, comerciales, administrativos y logísticos.

Implantación de la cultura corporativa en la compañía, branding corporativo, employer branding acelerar el cambio en la transformación digital, implantación del nuevo ERP de código abierto, desarrollo de verticales para el sector, cambio del sistema de trabajo a metodologías ágiles bajo el método Scrum.

Selección de personal. "Captación de talento" para las nuevas posiciones y plan de desarrollo de las existentes para conseguir la misión encomendada en el plan estratégico.

Definir acuerdos con las marcas y diseñar las nuestras propias para la distribución en hostelería y el retail en productos de alimentación y bebidas con ventajas competitivas para la compañía y sostenibles en el tiempo y en la cadena de valor, tanto en frío negativo como en frío positivo y seco, en logística y venta directa.

Decisiones sobre las estrategias, inversiones y operaciones por target, segmentos, canales, marcas, proveedores y productos para la conversión en resultados positivos para el capital de la empresa, aumentando nuestro margen, fidelidad y posicionamiento en el mercado, bajo el estricto control siempre de la propiedad y nuestro equipo financiero.

Definir y Supervisar los KPI'S, proyectos y tareas de los equipos y departamentos de Marketing, Ventas, Finanzas, Logística y RR-HH para la buena marcha de la organización en su conjunto con los valores establecidos respetando la visión y la misión encomendada.

Business Development Porsche Australia 2016 “Part time”

Early Adopter, mejorar los procesos internos y estandarizarlos para hacer el trabajo de manera más efectiva además de documentar y planificar la innovación para la estrategia del siguiente año 2017.

Desarrollo de oportunidades de negocio para la marca propuestas y seguimiento.

Acompañamiento en el Licenciamiento de la marca en la zona geográfica de Brisbane Australia, tanto de los productos como de los servicios de la compañía. Desarrollo de alianzas estratégicas de corto, medio y largo plazo para el crecimiento con nuestros Partnership.

Coordinación de apertura de nuevos centros de la marca, así como del equipo comercial y de marketing en el desarrollo de los objetivos marcados tanto en ventas de vehículos como de servicios e imagen.

HEINEKEN CANARIAS ICB JEFE DE VENTAS AÑO 2015

Jefe de Ventas y Trade Marketing; Mejorar la rentabilidad de las operaciones mejorando la productividad de la plantilla comercial con propuestas, medios y acciones correctivas además de un plan constante de seguimiento.

Optimizar los recursos materiales y humanos, posicionamiento del Brand en clientes Premium e Institucionales, firma y consolidación de acuerdos contractuales con clientes, principalmente en Horeca, Distribuidores y algunos retailers.

Relaciones con el departamento de RR-HH, desarrollo e implementación de la estrategia de la compañía en áreas de Ventas y Marketing, así como tutela del equipo comercial definiendo sus objetivos e incentivos en KPI'S así como el modelo de negocio a seguir en medios y contratos de imagen de marca y hectolitros.

Aceite de Oliva Real Gold -International Business Manager año 2011-2015

Sector Horeca y Retail, selección y posicionamiento del Brand de aceite de oliva, en canal, sector y target internacional Premium y Lujo. Visita en agendas Institucionales Comerciales. Organización de eventos y sinergias internacionales, planificación de la actividad comercial para la penetración de producto en cada mercado internacional mayoritariamente. Desarrollo de las grandes cuentas y firma de los Acuerdos Internacionales y Nacionales; Selección de los distintos delegados comerciales y supervisión de los objetivos e incentivos comerciales y estratégicos de la compañía en cada mercado Africa, Estados Unidos, Asia, Europa, Emiratos Árabes. ICEX y EXTENDA. Todo ello sin dejar de dar apoyo y control al equipo de la almazara.

Const y Promo. Realshe- Jefe de Ventas y Producción año 2009-2011

Seguimiento y coordinación de los equipos, comerciales y productivos, implantar la política comercial definida, alcanzar los objetivos definidos en ejecución de proyectos, fidelización de técnicos prescriptores, desarrollo de la cartera y de los ratios de productividad de los operarios así como del departamento comercial. "Acuerdo ejecución de las obras de los clientes de Leroy Merlin"

Multinacional Hilti Española de Agente Tecnico a Director de Grandes Clientes año 2001-2008

Coordinación de soluciones técnicas prescriptivas en distintas Universidades y Estudios de Arquitectura, venta de sistemas, maquinaria y elementos constructivos, puesta en marcha de ellos, a los clientes del sector construcción, formación a clientes y prescriptores, arquitectos y aparejadores; Ampliación de la cartera de clientes y control financiero de los mismos.

CAPACIDADES Y APTITUDES:

-Analítico, comunicador, honesto y transparente, orientado a resultados, alta capacidad de compromiso, curioso ambicioso y asertivo con rigor humildad y cercanía.

ULTIMOS LOGROS: Desarrollo Comercial Internacional una marca agroalimentaria de aceites de oliva, apoyo de las Instituciones Públicas del Gobierno de España y sus Responsables.

Sinergias y presencia en Harrods UK, Selfridges UK, Fortum&Mason UK, StarLite Marbella, Real Madrid, Williams-Sonoma NY, Dean & DeLuca NY entre otros. En el presente ampliar la red de centros de administración, distribución, logística y comercial de Orthidal pasando de una sola cede a 4 delegaciones en canarias con un equipo de 128 personas incluyendo una segunda concesión administrativa de Helados Frigo en la isla de Fuerteventura con la que conseguimos ser la mejor cede de España en el primer año.