

ALVARO ROMEU SERRALLONGA

ESPECIALISTA CONTRACT



INFORMACIÓN DE CONTACTO

618466647	
alvaroromeu@gmail.com	
Barcelona, España	

EDUCACIÓN

Ingeniería Química,
Universidad Simón
Bolívar
1990

HABILIDADES

- Gestión de equipos
- Unidad de negocio
- Negociación
- Consultoría
- Ventas
- CRM
- Cuentas clave
- Responsabilidad y criterio empresarial

LINKEDIN

[www.linkedin.com/in/alvaro-romeu-408b512a:](https://www.linkedin.com/in/alvaro-romeu-408b512a/)

IDIOMAS

- Italiano
- Español
- Inglés
- Catalán

AFICIONES

Materiales de construcción,
Diseño de interiores, Deporte
regular, Conocimiento de
culturas

RESUMEN PROFESIONAL

Como especialista en materiales de construcción con enfoque en proyectos contract, he cultivado una sólida experiencia en la selección y gestión de revestimientos tanto interiores como exteriores. Mi carrera se caracteriza por una participación activa en una amplia gama de proyectos en diversos sectores, lo cual ha enriquecido mi perspectiva y me ha dotado de una capacidad de adaptación excepcional en la gestión de materiales. Destaco por mi historial comprobado en la creación y el desarrollo de nuevas unidades de negocio, evidenciando mi habilidad para fomentar la innovación y estimular el crecimiento sostenido dentro de las organizaciones.

EXPERIENCIA LABORAL

Director Comercial, LAMITECH, Barcelona/Madrid
feb. 2023 - Actualidad

- Gestión estratégica y desarrollo de proyectos con laminado HPL, fortaleciendo la presencia en el mercado.
- Asesoramiento técnico especializado a diseñadores y distribuidores, optimizando la experiencia del cliente.
- Monitoreo y seguimiento exhaustivo de proyectos para garantizar la máxima calidad y cumplimiento de objetivos.
- Contribución proactiva en la definición e implementación de la política comercial de la empresa, impulsando el crecimiento y la rentabilidad.

Responsable Contract-Industria, FLINT, Barcelona
abr. 2021 - ene. 2023

- Gestión integral de proyectos con laminado HPL, asegurando la excelencia operativa desde la identificación de oportunidades hasta la ejecución.
- Asesoramiento técnico especializado a diseñadores y distribuidores, potenciando la optimización de soluciones.
- Monitoreo proactivo de proyectos para garantizar el cumplimiento de objetivos y la satisfacción del cliente.
- Contribución decisiva en la estrategia comercial de la empresa, impulsando el crecimiento y la consolidación en el mercado.
- Capacitación y desarrollo del equipo de ventas, fomentando un alto rendimiento y conocimiento del producto.
- Representación dinámica de la marca y sus productos en ferias del sector, fortaleciendo la visibilidad y el networking empresarial.

Product Manager, ESTEL SERVICE, Barcelona/Madrid
sep. 2018 - nov. 2020

- Desarrollo y liderazgo estratégico de la línea de negocio enfocada en proyectos de revestimiento de oficinas, asegurando una gestión integral desde la concepción hasta la comercialización.
- Consultoría especializada al diseñador y cliente final, garantizando soluciones a medida y la máxima satisfacción en el revestimiento de espacios de trabajo.
- Diseño y ejecución de un portafolio de productos innovadores, alineados con las tendencias del mercado y las necesidades específicas del sector.
- Establecimiento de políticas comerciales en colaboración con la dirección, orientadas a la optimización de resultados y la expansión del mercado.
- Soporte y capacitación continua a la red comercial, fortaleciendo las competencias del equipo para el logro de objetivos y el crecimiento sostenible del negocio.

Country Sales Manager, ABET LAMINATI, España y Portugal
jun. 2014 - may. 2018

- Desarrollo y liderazgo estratégico de la línea de negocio en suelos laminados HPL, abarcando desde la conceptualización hasta la ejecución en proyectos diversificados.
- Consultoría especializada para diseñadores y usuarios finales, asegurando soluciones a medida y la máxima satisfacción del cliente.
- Gestión eficaz de ventas B2B, fortaleciendo la red de distribuidores mediante técnicas de venta directa y relaciones comerciales sólidas.
- Contribución decisiva en la formulación de la política comercial de la empresa, impulsando el crecimiento y la competitividad en el mercado.

Director de Barcelona, ABET LAMINATI, España
ene. 2000 - oct. 2012

- Dirección estratégica de la unidad de negocio en el noreste de España, con centro operativo en Barcelona.
- Impulso comercial y ventas de laminados HPL, abarcando una diversidad de proyectos.
- Gestión eficiente de inventarios y optimización de costes operativos.
- Contribución decisiva en la definición de estrategias comerciales a nivel de fábrica.
- Desarrollo y consolidación de la red de distribuidores locales.
- Reclutamiento y capacitación especializada del equipo de ventas.
- Representación y promoción de productos en eventos y ferias del sector.