

ID-32308

Fecha Nacimiento: 24-09-70
Carnet de conducir tipo B; vehículo propio
Domicilio: Madrid



PERFIL PROFESIONAL

En el mundo comercial desde 1998, en sectores como ticketing, eventos, formación, nuevas tecnologías y climatización. He realizado el desarrollo de negocio y la apertura de nuevas cuentas, principalmente en empresas grandes, negociando con responsables de departamento. He dirigido equipos comerciales, y he cumplido habitualmente los objetivos planificados. Acostumbrado a tomas de decisión rápidas cuando hay que redefinir alguna acción comercial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Tuberías y Climatización SL (Desde Febr.2019)**
 - **Puesto:** Comercial
 - **Funciones:**
 - ❖ Gestionar una cartera de mas de 100 clientes para maximizar el resultado comercial y cumplir los objetivos mensuales
 - ❖ Comercializar la gama de productos que comercializa la empresa, uno de los principales distribuidores en la región en el sector de la climatización
 - ❖ Familias de productos comercializados: calefacción, ACS, suelo radiante, aerotermia, aire acondicionado, suelo radiante, cobre y accesorios, radiadores, sanitarios.
 - ❖ Coordinación interna para la preparación de pedidos y envío a los diferentes clientes
- **Soltermia Agencia Comercial (Jun.2015 – Ene.2019)**
 - **Puesto:** Agente Comercial
 - **Soltermia:** Agencia Comercial de Representación Comercial, especializada en el sector de la climatización.
 - **Marcas representadas:**
 - ❖ **Chaffoteaux:** marca histórica fabricante de productos de calefacción y ACS, actualmente dentro de la multinacional Ariston Thermo Group
 - ❖ **ALB Sistemas,** empresa española especializada en la climatización por suelo radiante, válvulas, colectores, tratamiento de aire, contabilización de energía y geotermia.
 - ❖ **Ariston Thermo Group (Chaffoteaux-Ariston-Fleck),** en el canal Retail.
 - **Funciones:**
 - ❖ Representar las marcas y comercializarlas según la estrategia de cada grupo
 - ❖ Prospección, prescripción y venta en empresas instaladoras, ingenierías, constructoras y distribución
 - ❖ Formación a los instaladores para el conocimiento de los productos comercializados
 - ❖ Detección nuevos proyectos obra nueva, reformas
 - ❖ Propuesta acuerdos comerciales, seguimiento y cierre, para empresas instaladoras y distribuidores.

- **Tecnofor** (May-Jul 2015)
 - **Puesto:** Gerente de Cuentas
 - **Funciones:**
 - ❖ Empresa especializada en formación técnica para empresas
 - ❖ Gestion y mantenimiento de cartera de clientes
 - ❖ Investigacion para captación y fidelización nuevas cuentas
 - ❖ Deteccion y desarrollo nuevas cuentas de negocio
- **Demiconfianza Network Marketing** (Dic.2014-Abr.2015)
 - **Puesto:** Comercial
 - **Funciones:**
 - ❖ Venta directa a comercios de la herramienta tecnológica para fidelización de clientes
 - ❖ Seguimiento posterior de la cuenta
 - ❖ Intensa acción telefónica para cierre visitas.
- **Ambientum.** (Febr.-Jul. 2014). Empresa del grupo empresarial Ros Roca.
 - **Puesto:** Responsable Comercial de Formación
 - **Funciones:**
 - ❖ Planificación política comercial: precios, márgenes comerciales.
 - ❖ Coordinación con departamento Consultoría interna: preparación temarios y localización formadores para cursos a medida
 - ❖ Coordinación trabajo equipo comercial: 2 personas
 - ❖ Trabajo comercial de campo: captación nuevo cliente en administraciones públicas
 - **Principales logros:**
 - ❖ Introducción nuevos tipos de formación: jornadas sobre leyes específicas en diferentes ayuntamientos y diputaciones.
 - ❖ Jornadas formativas en prevención riesgos laborales en administraciones locales
 - **Principales clientes:** Ministerio de Trabajo, Diputación Cáceres, Ayuntamientos de Bilbao, Las Rozas, Proyecto medioambiental IMIDRA
- **Mutua Madrid Open.** (Abr.2012-Ag.2013). Torneo Master 1000 ATP World Tour.
 - **Puesto:** Responsable de Ticketing
 - **Funciones:**
 - ❖ Planificación acciones comerciales para la venta de tickets:
 - ❖ Acuerdos con empresas de ticketing
 - ❖ Acuerdos con empresas de ocio para acciones y espacios compartidos
 - ❖ Acuerdos con Turismo del Ayuntamiento y Comunidad de Madrid para realizar acciones conjuntas
 - ❖ Coordinación con Dpto. de Marketing para realizar acciones promocionales para impulsar el torneo
 - ❖ Acciones B2B en empresas grandes – descuentos empleados
 - **Principales logros y clientes:**
 - ❖ Acuerdos con Viajes Carrefour y Entradas.com para venta tickets
 - ❖ Acuerdos con Centros Comerciales: Islazul y Heron City para acciones cruzadas
 - ❖ Aumento de la facturación del año anterior un 14% hasta los 5 millones de euros
 - ❖ Acuerdos con empresas como BBVA, Mediaset o Airbus.

- **Cesma Business School.** (Mayo.2010-Abr.2012). Escuela de negocios desde 1991
 - **Puesto:** Consultor Comercial de Formación
 - **Funciones:**
 - ❖ Responsable de la comercialización de masters y cursos superiores de perfil senior: Executive MBA, Dirección Comercial y Marketing, Dirección Financiera
 - ❖ Tipo de clientes: empresas y particulares
 - ❖ En empresas, tanto formación a medida (In Company), como en abierto
 - ❖ Negociación con responsables de formación de las empresas
 - ❖ Selección de los formadores junto al Dpto. Académico
 - ❖ Coordinación con Dpto. de Marketing para realización de acciones: eventos, promociones en redes sociales
 - Principales logros:
 - ❖ En 2010 el Exective MBA tuvo record de participación con 27 profesionales
 - ❖ Implantación conferencias profesionales para impulsar venta cursos
 - Principales clientes: Guardia Civil, Interflora, Mahou, Supermercados Hiber, Ecovidrio
 - Facturación media anual: 600.000€
- **Centrica Energía.** (Sept.-Dic.2009). Grupo British Gas.
 - Puesto: comercial pymes
 - Funciones: captación nuevo cliente
 - Principales logros: cumplir objetivos de contratos semanales.
- **El Corte Inglés Ticketing.** (Jun-Dic.2008). División para la contratación de espectáculos.
 - Puesto: Ejecutivo comercial
 - Funciones:
 - ❖ Apertura nueva línea de negocio B2B: acuerdos con grandes empresas, acceso directo y condiciones especiales en la compra de tickets de espectáculos
 - ❖ Coordinación con Departamento técnico interno para implantación
 - ❖ Negociación con promotores de todo tipo de espectáculos para su venta en nuestra plataforma de venta de tickets
 - ❖ Coordinación interna para la puesta en marcha de cada espectáculo en todos los canales: telefónico, web y centros comerciales
 - ❖ Coordinación para realización de acciones promocionales para venta tickets: megafonía, cartelería, acciones presenciales en centros comerciales
 - Principales logros: acuerdos con Cavalia, Circo del Sol, Grupo SMedia, Espectáculo Cantajuegos, giras principales grupos musicales.
- **Stage Entertainment.** (Mar.2005-Abr.2008). Productora de teatro musical multinacional, líder mundial.
 - Puesto: Jefe de Ventas
 - Funciones:
 - ❖ Planificación política comercial, precios, comisionamiento partners y acciones conjuntas para impulsar venta tickets en sus canales
 - ❖ Acuerdos con empresas de turismo para venta tickets (Viajes El Corte Inglés)
 - ❖ Acuerdos con grandes empresas para venta tickets y eventos en los tres teatros gestionados la empresa (Lope de Vega, Coliseum y Nuevo Alcalá)
 - ❖ Seguimiento continuo ventas y realización acciones con los partners para incrementarlas: descuento al partner, acciones de valor añadido

- ❖ Coordinación con Dpto. Marketing para implantación y seguimiento de la comunicación de la venta de tickets
- ❖ Coordinación equipo comercial de dos personas
- Principales logros y clientes:
 - ❖ Introducción de nuevos partners venta tickets online
 - ❖ En especial Ociotour (Muchoviaje.com), que en un solo año triplicó al mejor cliente hasta ese momento
 - ❖ Funciones privadas para empresas como Real Madrid y Peugeot
 - ❖ Aumentar la facturación hasta los 3 millones de euros anuales
- **Warner Bros Park Madrid.** (Jul.2001-Mar.2005). Parque temático.
 - Puesto: Key Account Manager
 - Funciones:
 - ❖ Venta de tickets y realización eventos a grandes empresas
 - ❖ Ciclo venta desde su inicio: creación de base de datos en zonas asignadas, captación empresas, conseguir reuniones, exposición propuesta, negociación y firma acuerdos
 - ❖ Coordinación interna para la puesta en marcha de los eventos en el parque: teatros, restauración, atracciones.
 - ❖ Acuerdos locales con empresas de turismo en regiones asignadas
 - Principales logros:
 - ❖ Conseguir una base de datos de más de 200 clientes
 - ❖ Conseguir una facturación media de 800.000€ anuales
 - Principales clientes: Iberdrola, Vodafone, Telecinco, Accenture, BBVA.
- **Jones Lang Lasalle.** (Sept.98-Jul.2001). Inmobiliaria multinacional de prestigio mundial.
 - Puesto: Técnico comercial.
 - Funciones:
 - ❖ Cierre contratos en los emplazamientos asignados para instalación de equipos de telefonía móvil: edificios urbanos o rústicos
 - ❖ Prospección inicial emplazamientos, realización estudios para confirmar la idoneidad con nuestro partner Ericsson
 - ❖ Investigación para conseguir contactos de los dueños de los emplazamientos, exposición de propuesta (en juntas de vecinos en el caso de edificios residenciales) para firma contrato
 - ❖ Seguimiento posterior de la instalación de los equipos
 - Principales logros y proyectos
 - ❖ Implantación de equipos en Madrid, Toledo, Ciudad Real y Albacete
 - ❖ Proyecto Amena, Xfera y Broadnet

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Executive Master en Dirección de Marketing y Ventas. EAE Business School.
- Master en Recursos Humanos. Escuela de Organización Industrial (1996).
- Licenciado en Economía. Universidad Carlos III de Madrid. (1990 – 1995). Colegiado Nº 26302 del Colegio de Economistas de Madrid.

IDIOMAS

- Inglés: Escrito y comprensión: nivel alto. Hablado: nivel conversación.
- Francés: Escrito, comprensión: nivel medio. Hablado: nivel medio-bajo.