

RESUMEN EXPERIENCIA Y COMPETENCIAS

Competencias profesionales en tres áreas: Dirección-Operaciones, Ventas y Tecnología, dentro de la industria TIC.



- Experiencia en posiciones de Dirección: 25 años, en varias áreas funcionales, con una visión de 360% sobre funcionamiento empresarial.
- Focalizado en Ventas y Gestión y entrega de proyectos de tecnología.
- Gestión Comercial:
 - 5 años desde Itelion
 - 4 años como Consultor
 - 5 años desde la posición de Gerente de Ventas de Hewlett Packard
 - 10 años como Dirección de Operaciones de Ventas
 - Miembro del "President Club de Hewlett Packard"
- Coordinación y negociación de proyectos con proveedores: 21 años
 - Proveedores externos: 9 años
 - Proveedores internos: 12 años
- Participación /dirección de proyectos Internacionales de tecnología: 13 años
- Pasión por el cliente y la excelencia en la ejecución

EXPERIENCIA PROFESIONAL

PERIODO: DESDE ENE 2011: PERITO JUDICIAL

Puesto: Perito judicial acreditado en los Tribunales de Justicia de la Comunidad de Madrid, especialista en matemáticas e informática.

PERIODO: DESDE NOV 2009: CONSULTOR DE NEGOCIOS Y TECNOLOGÍAS TIC

Actividades:

- Consultoría Tecnológica TIC
- Desarrollo de Negocios
- Transformación de Negocios
- Selección Personal
- Directivo Temporal (Interim Mgmt)
- Gestión de Clientes (CRM)
- Experto Educación
- Business Consulting
- Coaching Profesional
- Proyectos Nacionales/Internacionales

PERIODO: ENE 2.005-NOV 2009: ITELION CONSULTING 21, S.L.

Puesto: Copropietario

Funciones:

- Selección del portafolio de productos
- Negociación con proveedores externos
- Venta a clientes locales
- Diseño Arquitectura de Proyectos ofertados

PERIODO: MAYO 2.002 A DIC. 2.003: HEWLETT PACKARD.

Puesto: Integración después de la Adquisición de Compaq.

Funciones: Inclusión por la Dirección Mundial dentro de un reducido o grupo de Directivos para liderar la transición e implementar la "Nueva Compañía".

Logros: Transición del grupo de Operaciones de Ventas de España y Portugal. Asignación como responsable del mayor cliente local en España, redefiniendo todos los procesos e incrementando la cifra de negocio en un 14% en el año 2.003 (de 86 a 98 Millones de €).

PERIODO: NOV. 1.993 A MAYO 2.002: HEWLETT PACKARD.

Puesto: Director de Operaciones de Ventas para España y Portugal

Funciones:

- Gestión del Cambio.
- Dirección Financiera.
- Relaciones con las fábricas.
- Negociación proveedores internos
- CRM ("Customer Relationship Management").
- Creación de ofertas a clientes. (Incluyendo diseño Arquitectura Oferta)
- Centro de atención a clientes.
- Administración de Ventas.
- Relación administrativo-financiera con clientes.
- Negociación de contratos.
- Control de riesgos de negocio.
- Compensación fuerza de ventas.
- Responsable Programa "Año 2000" para el Dto. de Ventas España y Portugal

Logros: Implementación de procesos de "Sales Force Automation" y CRM, Incremento del ratio "face to face" de la fuerza de ventas, Liderazgo de la transición del grupo de Ventas a entorno de trabajo virtual. Creación de la "Base de Datos" de ofertas. Cobro de €900Mill. sin fallidos. Creación de la línea de montaje de Servidores y Estaciones de Trabajo de Hewlett Packard en Madrid. Liderazgo del programa "Año 2.000". Definición de procesos Europeos internos de IT/IS. Reducción del tiempo medio de servicio a clientes desde 70 a 18 días.

PERIODO: ABR. 1.988 A NOV. 1.993: HEWLETT PACKARD.

Puesto: Gerente de Ventas.

Funciones: Venta a grandes clientes de la Administración Pública Española
Negociación con proveedores para integración de productos de terceros en las ofertas
Diseño Arquitectura de Proyectos ofertados

Logros: Designación como miembro del "President Club de Hewlett Packard", como reconocimiento a la contribución en Ventas.

Venta del servidor "Unix" con mayor número de "asientos" de Europa.

Cumplimiento consistentemente en exceso de los objetivos de ventas, a partir del segundo año.

PERIODO: NOV. 1.984 A ABR. 1.988: HEWLETT PACKARD.

Puesto: Director Nacional de Ingeniería de Sistemas.

- Funciones:**
- Responsable de los niveles 2 y 3 de diseño y soporte.
 - Revisión de equipamiento con problemas de diseño.
 - Responsable durante los últimos 12 meses del departamento para la "Región Sur-Este" de Europa.

PERIODO: NOV. 1.982 A NOV. 1.984: HEWLETT PACKARD

Puesto: Director de Distrito de Consultoría e Ingeniería de Sistemas.

PERIODO: MAY. 1.976 A NOV. 1.982: HEWLETT PACKARD.

Puesto: Ingeniero de Sistemas.

PERIODO: 1974 - 1976: ESCUELA TÉCNICA DE INGENIEROS DE TELECOMUNICACIONES

Puesto: Profesor de Informática

PERIODO: NOV. 1.972 A DIC. 1.973. M.O.P.U.

Puesto: Programador para Puesta a puntos de modelos de simulación de acuíferos subterráneos

INFORMACIÓN ADICIONAL

- Formación Académica**
- 2.010: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE, Madrid. "Master en Formación del Profesorado", Especialidad Informática
 - 1.993: INSEAD, "Gestión de Recursos Financieros".
 - 1.987: IESE, UNIVERSIDAD DE NAVARRA, Madrid. "Master en Economía y Dirección de Empresas" (MBA).
 - 1.974: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE, Madrid. "Licenciado en Ciencias (Sección Matemáticas)", Especialidad: Cálculo Automático.
- Idiomas:**
- **Español:** Nativo
 - **Inglés:** Negociación