

## JORGE RICO ALERANY



### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**Marzo 2017 – Actualidad GRUPO ENVERA , Tercer Sector (Madrid)**

**Director Comercial y de Marketing**

Responsable de la estrategia comercial y de marketing de la Organización.

Responsable del área de Fundraising.

Miembro del Comité de Operaciones, reportando al Director General.

**Enero 2014 – Febrero 2017 GRUPO UNO CTC, empresa internacional sector Servicios (Madrid)**

**Director Comercial Servicios y Director de Grandes Cuentas**

Responsable Comercial del área de Marketing Operacional y Servicios Auxiliares, gestionando sectores como Industria, Tecnología, Alimentación y Bebidas, Textil. Desarrollo de negocio en cuentas IBEX 35 y Cuentas Clave.

Miembro del Comité de Operaciones, reportando al Director General.

A partes mis funciones actuales son;

- Identificar y cualificar en los distintos segmentos de mercado los clientes corporativos potenciales, ampliando a través del equipo comercial la cuota de penetración en cada uno de los mismos.
- Consecución de los objetivos de venta estratégicos.
- Definir e implementar la estrategia comercial para las principales cuentas nacionales.
- Diseño y ejecución del Plan de Fidelización de Clientes.
- Participar en la planificación de las distintas acciones y campañas de comercialización y marketing que se realizan en la compañía.
- Investigar tendencias de mercado, desarrollando nuevas oportunidades de negocio en mercados actuales y potenciales.

- Participación activa en elección, análisis e implantación de herramientas BI, CRM.

**Marzo 2012 – Diciembre 2013 GRUPO NORTEMPO, empresa nacional del sector Servicios (Santiago de Compostela)**

**Director Comercial Servicios**

Responsable de la dirección comercial de MANTELNOR, empresa de outsourcing del grupo, desarrollo y ejecución del plan comercial, creación de nuevas políticas comerciales, y definición de nuevos objetivos estratégicos en la venta cruzada de las diferentes líneas de negocio del grupo (outsourcing, formación, centro especial de empleo, trabajo temporal). Gestionando 15 oficinas y un equipo de más 35 personas.

Creación del Departamento de Grandes Cuentas, estableciendo objetivos de cuentas nacionales y locales, participación en los diferentes procesos de homologación por línea de producto.

Creación de la sociedad NORINTEGRA, Centro Especial de Empleo. Diseño de la política de Marketing y estrategia comercial.

**Enero 2011 - Marzo 2012 GRUPO SIFU, empresa nacional del sector Servicios (Outsourcing)/CEE (Barcelona) Director Comercial-Marketing**

Responsable de la estrategia comercial de la empresa y de sus 32 oficinas, gestionando un equipo de más de 70 personas, realizando el seguimiento y aplicación con responsabilidad directa en el presupuesto nacional de ventas. Estableciendo los objetivos de venta y supervisando su consecución y controlando los márgenes establecidos. Estableciendo a los gerentes los objetivos cuantitativos y cualitativos a conseguir.

Participando en la definición de la política comercial de la compañía en colaboración con la Dirección General, realizando su seguimiento y aplicación. Supervisando el equipo de ventas a mí cargo y poniendo en práctica la política comercial definida. Definiendo e implantación del plan de marketing.

Creación del Departamento de Grandes Cuentas, su estrategia y desarrollo, participando en las negociaciones a alto nivel. Control a través del Departamento de Grandes Cuentas de los grandes clientes de la compañía, gestión y desarrollo de la venta cruzada.

**Marzo 2009- Diciembre 2010 GRUPO AFIANZA, empresa nacional del sector de Telecomunicaciones (Madrid) Director Comercial-Marketing**

Desde mi posición se crea el Dpto.de Marketing de la compañía, junto con la Dirección de Estrategia hemos participado en el desarrollo del nuevo portfolio de productos, marca y política de precios. He sido parte importante en la elaboración del Plan de Negocio y Marketing y también desarrollando el Plan Estratégico Comercial. Creación de la división de Formación, realizando la estrategia de venta cruzada de esta nueva línea en las cuentas de la compañía.

Desde la Dirección Comercial soy responsable de la estrategia comercial de la empresa, su seguimiento y aplicación con responsabilidad directa en el presupuesto nacional de ventas y margen. Liderar equipo de ventas, miembro del Comité y reportar directamente al Director General y Consejero Delegado.

Responsable de negociación con proveedores, firmas de acuerdos y posterior implementación.

**Enero 2002 – Febrero 2008 STARTPEOPLE ETT (GRUPO UNITED SERVICE GROUP) (Madrid-Barcelona) Director Nacional de Grandes Cuentas**

Mi misión, fue la creación y puesta en marcha del Departamento, con una nueva política comercial, formando la selección del nuevo equipo y desarrollando nuevos procedimientos.

El primer objetivo, fue el de crecer anualmente un 15% sobre un volumen de partida de 25 mio €,el resultado final de ese periodo fue gestionar un volumen de 67 mio € en el 2007. A través de dos sedes, Madrid, manejando un volumen de 50 mio € y gestionando 75cuentas,y Barcelona 17mio€ con 30 cuentas.

En el 2008, se alcanzan más de 105 cuentas con una plantilla de 18profesionales.

Mediante el establecimiento de nuevos procedimientos comerciales en mi Departamento, se consigue pasar de tener un 20% de cuota sobre el total de la compañía a un 35% en el 2008.Desde mi dirección se gestionaron todos los acuerdos internacionales que después se implementaron en la compañía.

**Febrero 2001-Enero 2002 Director Regional Levante**

Desarrollando toda la Región de Levante con 12 oficinas y con un equipo de 42 profesionales. Responsable de la estrategia comercial de la empresa en este territorio, su seguimiento y aplicación con responsabilidad directa en el presupuesto de ventas y margen. Liderar equipo de ventas, miembro del Comité de Operaciones.

**1996 –2001            QUANTUM E.T.T.**

Jefe de Ventas Gestionando una red de más de 40 oficinas.

**1994 – 1996            ALTA GESTION**

Director Oficina.

**1992 – 1993            IFISA (Agencia de Valores de Tabacalera)**

Gestor de Cuentas.

**1989 – 1992            MANNESMANN KIENZLE**

Product Manager.            .

**FORMACION ACADEMICA**

**1985 – 1988 UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID**

3º Económicas .

**1988 – 1993 ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING**

Licenciado en Marketing

**2000-2001    ESCUELA SUPERIOR DE MARKETING ESIC**

Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO)

**2003-2004 INSTITUTO DE EMPRESA**

Dirección y Gestión Operativa

**IDIOMAS**

INGLES Nivel Alto First Certificate .

ALEMAN Nivel Bajo (2años Instituto Goethe).

## **INFORMATICA**

Paquete MS Office    CRM Salesforce, Navisión, ERP