

## Ignacio Amarilla

Senior Interim Manager at IOR Network for Talents

[iamarilla@ior.es](mailto:iamarilla@ior.es)



### Summary

Más de 20 años de experiencia desempeñando funciones de Director Comercial, Director de Ventas y Director de Desarrollo de Negocio, en compañías multinacionales y startups de diferentes sectores de actividad, principalmente B2B: Fintech, Servicios Financieros, TPV's, Pagos, Tarjetas de crédito, Farmacia y Gran consumo.

Llegando a manejar presupuestos de hasta 7,5MM €. Principalmente *hunting* aunque con conocimientos sólidos de *farming*.

Manejo de diferentes canales de adquisición: venta presencial, televentas, Internet, stands, eventos y bases de datos. Liderando equipos de más de 200 personas.

Con un perfil estratégico y creativo para encontrar nuevas formas de hacer las cosas, analítico, proactivo, resiliente.

Muy orientado a objetivos de negocio. Acostumbrado a trabajar bajo presión y en diferentes entornos.

Consigue la involucración de equipos de trabajo y stakeholders.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Europea y MBA por la Universidad Autónoma de Madrid.

## Experiencia

### Senior Interim Manager en IOR Network for Talent

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas como fusiones, reestructuraciones, transformación de empresas, y también puede ser una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesitan a un profesional centrado sólo en un proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de un producto, un plan de optimización de recursos o reducción de costes

#### STARTUP PROPTECH

##### **Cofundador y Chief Commercial Officer**

ene 2018 – actual

Disrupción, innovación y monetización.

#### 4FINANCE

##### **Director España** may 2017 – ene 2018

Reportando al Director General y miembro del comité de Dirección.  
Identificando la estrategia adecuada para lanzar el negocio de financiación al consume en punto de venta, para Ecommerce y negocio físico.  
(www.Kuiq.es) Responsabilidad sobre todos los departamentos como: RH, Tecnología, marketing y ventas. Consiguiendo reducir costes en 500M € anualmente, negociando con proveedores de pagos

#### BANCO SANTANDER

##### **Director Comercial de Nuevo Negocio**

may 2015 – may 2017

Reportando al Director de Desarrollo de Negocio y número 2 de la compañía.  
Venta directa y consultiva.  
Manejando todo el Nuevo Negocio de TPV en España de Banco Santander, a través de 3 equipos de ventas con 80 personas y 3 Directores de Ventas. Cerrando acuerdos con importantes compañías.  
TPV Virtual, TPV Físico, Ecommerce y Partnerships.

##### **Logros:**

Incrementar el volumen de negocio en 3 veces contra año anterior y procesando pagos por importe de más de 1.000 millones de €. Consiguiendo ingresos por valor de 5 Millones de € Aumentando el margen comercial en más de un 60%.  
Incrementando el beneficio generado por las nuevas cuentas en 5 veces. Trayendo más de 3.000 nuevos clientes a la compañía de forma anual.

Desarrollé e implementé programas de formación para los equipos, así como la adopción y customización de www.Salesforce.com como CRM, para el manejo del Pipeline de clientes y las oportunidades.

Conseguí reducir el presupuesto de 4 a 2,5 Millones de €.

## CITI

*Duración: siete años desde junio 2008 hasta febrero de 2015*

### **Director Senior de Ventas**

jul 2008 – feb 2015

Reportando al Director Nacional de Ventas. Responsable de Visa Cepsa, tarjeta de crédito de marca compartida. Ventas Directas e Indirectas. Promocionado en sólo 7 meses. Dirigí un equipo principalmente subcontratado de hasta 218 personas. Vendiendo a través de diferentes canales de adquisición: Estaciones de Servicio de Cepsa (A través de la plantilla de Cepsa), Equipo propio y subcontratado, Stands, Eventos, Telemarketing e Internet.

#### **Logros:**

Más de 500.000 clientes nuevos. Reduciendo el presupuesto de 7,5 a 5MM de €.

Trayendo anualmente más de 150k solicitudes de tarjeta. Reduciendo costes en 5MM de € anuales gracias a un cambio en el producto a nivel de rebates. En 2011 tuve que hacer la “evaluación” del negocio de consumo de Citi Handlowy (Polonia), presentando propuestas al CEO.

### **Gestor de Cuentas**

ago 2007 – jul 2008

Supervisión del equipo de ventas. Más de 60 personas con diferentes perfiles: Jefes de ventas, Jefes de área, Gestores de cuenta y personal de administración y ventas.

Consiguiendo motivar al equipo para la consecución de objetivos.

Trayendo más de 6.000 clientes nuevos al banco.

## PROCTER & GAMBLE

### **Desarrollo de Negocio (Farmacia)**

may 2000 – oct 2005

Arbora & Ausonia, adquirida por P&G Industria farmacéutica.

Venta indirecta, a través de prescriptores. Adquiriendo mayores responsabilidades geográficas con el paso del tiempo y el desempeño.

Mejorando la distribución numérica y ponderada de los productos éticos (Con receta médica).

Generando soluciones creativas para incrementar las ventas de los productos de OTC en farmacias y Distribuidores

## CHUPA CHUPS

**Gestor de Cuentas** feb 1998– abr 2000

Primera experiencia laboral. Departamento de Ventas. 100% trabajo de campo. Venta a merchants y a Distribuidores.

Consiguiendo superar siempre los objetivos propuestos (En torno a 800k € anuales).

Nombrado "Vendedor del mes" en diferentes ocasiones.

Batiendo el record de ventas con la introducción del producto "V6", de gran complejidad y alto precio. Supervisión del equipo de "comandos", comerciales contratados para acciones comerciales masivas y puntuales.

## Education

**Licenciado en Administración y Dirección de Empresas - Universidad Europea**

2004 - 2007

**Máster en Administración de Empresas (MBA) - Universidad Autónoma de Madrid**

2010 - 2011

## Languages

Español

Inglés