

Juan Cepeda

Senior Interim Manager en IOR Network for Talents

jcepeda@ior.es



Summary

Más de 25 años de experiencia nacional e internacional, tanto en puestos de Dirección General en diferentes zonas geográficas (USA, América del Sur, Europa), como en posiciones de alta dirección a nivel global en empresas.

Trayectoria profesional en la que destaca, principalmente, el crecimiento de los resultados de las unidades de negocio gestionadas. Habilidad comercial demostrada a todos los niveles con experiencias con éxito en la creación de actividades, motivación y gestión de equipos humanos para el logro de los objetivos.

Responsabilidad sobre la Cuenta de Resultados del Área y sobre los equipos de Operaciones de más de 2000 personas, incluido Comercial y Marketing e interlocución con todas las áreas transversales de la compañía.

Fuertes capacidades comerciales, financieras incluido amplios conocimientos tecnológicos aplicados a la gestión.

Sólidos conocimientos en dirección estratégica, coordinación de equipos, negociación, internacionalización y análisis de oportunidades de inversión, *due diligence* e integración de adquisición.

Liderazgo, con capacidad analítica, rigurosa y orientada al trabajo en equipo, con fuertes capacidades de negociación e interlocución al más alto nivel.

Nivel de inglés muy alto.

Experience

Senior Interim Manager en IOR Network for Talent

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas como fusiones, reestructuraciones, reflatamiento 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.

Director de Relaciones con Clientes en Sodexo Iberia Mar 2018 – Actual

Director en compañía líder mundial en servicios de calidad de vida (Restauración y FM)

Principales responsabilidades:

- Garantizar el mayor nivel de fidelización de los clientes actuales
- Contribuir a incrementar los niveles de retención de los clientes actuales
- Desarrollar la metodología de la Compañía (CFL©) para conseguir estos objetivos

Director Nacional del Área de Negocio de Sanidad (Hospitales y Residencias- Seniors) en Sodexo Feb 2015 – Feb 2018

Principales responsabilidades:

- Volumen de negocio gestionado de 68 M €
- Responsable de Operaciones, Comercial y Marketing
- Revisión mensual de la Cuenta de Resultados, planes de acción y reporting al Grupo
- Miembro del Comité de Dirección de Sodexo Iberia
- Participante del Comité de Dirección Mundial de Residencias – Seniors

Principales logros:

- Proyecto Retail para cafeterías de hospitales (incremento 5% ingresos del negocio)
- Reducción 8% Gastos Generales
- Tasa de retención de clientes del 95%

Director de Operaciones de Grandes Cuentas Internacionales Oct 2014 – Ene 2015

Gestión de Cuentas en el Área de Integrated Facility Management

Fundador y Propietario en Aventuras de Ideas Jun 2013 – Sep 2014

Consultoría y desarrollo de negocio.

Sodexo Iberia

- Realización de *Due Diligence* para la adquisición de 3 empresas
- Integración en la Compañía de una empresa adquirida
- Diversos proyectos en clientes de la compañía

Vista Investments (Los Ángeles, USA)

- Seguimiento financiero de la actividad de los hoteles de la compañía
- Selección de recursos financieros y de marketing

Director General en Kiss FM & Kiss TV May 2006 – Jun 2013

Principales responsabilidades:

- Responsable de todas las áreas de la empresa y Consejero y Director de Inversiones de Kiss Capital

Principales logros:

- Mantenimiento del EBITDA en años de fuerte caída de la inversión publicitaria
- Diseño e implantación de un ERP y un Cuadro de Mando para el Grupo
- Puesta en marcha de la nueva TV y WEB
- Lanzamiento de una nueva cadena musical (Hit FM), dirigida a una audiencia más joven

Director Comercial en MUSICAN Ene 2005 – May 2006

Empresa de contenidos audiovisuales, cuyos principales clientes durante su dirección eran Grupo Inditex, Cortefiel o Mercadona.

Principales Resultados:

- Crecimiento récord en el número de clientes captados: 1.411 en 2.005 frente a una cartera a principios de año de 8.800 clientes (Mercadona como cliente destacado)
- Implantación del Presupuesto Comercial y nuevo Sistema de Retribución

Director en Europraxis Consulting (Grupo Indra) Ene 1995 – Dic 2004

Principales responsabilidades:

- Desarrollo de negocio en nuevos clientes y en clientes ya existentes
- Dirección de proyectos complejos de larga duración, con equipos multidisciplinares y en distintos países (España, Portugal, Brasil). Especialmente Prosegur
- Desarrollo de Business Plan en distintas industrias, desarrollo comercial (nuevos productos, zonas geográficas...), planes de crecimiento acelerado y cambio organizativo

Consultor y Auditor en empresa propia Sep 1993 – Dic 1994

Compraventa de empresas, proyectos de consultoría y auditoría

Subdirector Dirección de Planificación y Control en INI/TENEO (act. SEPI) Sep 1989 – Ago 1993

Controller en Unión Cerveceras (Grupo Carlsberg) Sep 1988 – Ago 1989

Senior Auditor en Ernst & Young Sep 1985 – Sep 1988

Financial Auditing

Auditor en Empresa nacional Bazán Sep 1983 – Ago 1985

Auditoría interna sector naval

Education

Licenciado en Derecho y Graduado en Ciencia Empresariales por ICADE, Universidad Pontificia de Comillas 1976-1882

- Máster en Dirección y Administración de Empresas (ExMBA) por IE, Instituto de Empresa 1987-1988
- Programa de Dirección General por IESE, Universidad de Navarra 2001-2002
- Grado de Antropología Social y Cultural por UNED 2018- Actual
- PDP en Transformación Digital 2018-Actual

Languages

- Español, lengua materna
- Inglés, nivel muy alto
- Portugués, nivel medio
- Catalán, excelente comprensión