

Juan José Martín

Senior Interim Manager en IOR Network for Talents

jjmartin@ior.es



Summary

- Ejecutivo de Alta Dirección en ambientes multinacionales, habiendo ocupado puestos con creciente grado de responsabilidad como Director Comercial, Director Comercial y de Supply Chain, Director General y Consejero Delegado.
- Experto en estrategia empresarial, gestión de personas y equipos de alto rendimiento.
- Desarrollo de negocios y productos, reorganización industrial, restructuración de unidades de negocio, mejora continua, procesos “turn-around”, control de cuentas de resultados, elaboración de presupuestos, definición de la estrategia de ventas, inteligencia de mercado, cadena de suministro / logística y gestión de contratos con clientes y proveedores.
- Gran conocimiento sobre comercio internacional, derecho mercantil y laboral, aseguramiento de la calidad, certificaciones, responsabilidad social corporativa, control interno, auditoría interna, auditoría de seguridad y política ambiental corporativa.
- Gestión técnica de proyectos, papel de liderazgo en proyectos de transferencia de tecnología, diseño y ejecución de nuevas instalaciones de producción, reubicación de centros de producción, relaciones y trámites con consultorías de ingeniería y con organismos públicos y de gobierno local.
- Mente analítica, espíritu emprendedor y buen comunicador en todos los niveles, capaz de traducir la estrategia en planes de acción específicos y mensurables. Muy observador y con un marco mental de mejora continua y de reducción de costes.
- Orientado al cliente sin perder la consideración y los compromisos con los accionistas.
- Accesible a otros, con independencia de su nivel de responsabilidad en la organización, empático, escucha con atención antes de hablar o de hacer valoraciones. Aprovecho las oportunidades de poder influir y tener un impacto directo en el desarrollo de las personas.
- Excelentes relaciones con líderes de alto nivel en empresas de FMCG, alimentación cosméticos, envases y consumos
- Experto del mundo de embalajes plásticos rígidos y flexibles,
- Implicación, compromiso, proactividad, integridad, dinamismo y un creyente en la educación permanente como una filosofía básica para el auto-mejoramiento.

Experience

Senior Interim Manager en IOR Network for Talent

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

Senior Consultant Asia en Liu & Associates Sep 2015- Actual

Comercio internacional. Introducción de empresas españolas en el mercado chino, dentro del marco denominado Cross-Border E-Sales y servicios de intermediación entre inversores chinos y empresas españolas interesadas en contar con un socio capitalista.

Freelance Expert Packaging Consultant Jun 2015- Actual

Independent Plastics Packaging Consultant:

- Frecuentes colaboraciones con inversores (Grupos de Packaging, inversores institucionales, inversores de private equity) de la mano de prestigiosas consultoras con presencia global, como AlphaSights, Guidepoint, Cognolink, Bain Corporation, Dialectica, Third Bridge, GLG Group, L.E.K. Consulting, Arthur D. Little, Coleman Research Group.
- Colaboración con gestores de fondos de inversión como expert en Packaging en procesos de Due Diligence.

Manager Director y Consejero Delegado en RPC Envases 2008- May 15

Responsable de la Dirección General y Comercial de la empresa.

Consejero Delegado. Presidente del Consejo de Administración.

Responsabilidad sobre dos centros de producción.

RPC Envases es parte de RPC Group Plc, que cotiza en el FTSE 250 de la bolsa de Londres, y opera 185 centros de producción en 33 países con 23.800 empleados.

RPC fabrica envases plástico rígido, tecnología de inyección con etiquetado en molde, así como extrusión soplado de botellas monocapa, bicapa y coextrusión (EVOH).

Envases de Alimentación, Lubricantes, Detergentes, Farmacia y Fitosanitarios para productos de alta rotación y gran consumo (FMCG).

- En los primeros cuatro años, se reflotó la empresa, inicialmente en pérdidas, obteniendo una mejora en los resultados de 2MM€ durante los años de crisis financiera. Los pilares fundamentales fueron la gestión competente de proyectos, la gestión de cambio y la excelencia en la gestión comercial.
- Liderazgo exitoso de un proyecto de transferencia tecnológica, con un presupuesto de 4,5MM€ y, a los que se añadieron otros dos, que ampliaron la oferta de tecnologías de fabricación disponible y la tipología de productos.

- Obtención de un crecimiento sin precedentes del 250% en las actividades de extrusión soplado durante los primeros cinco años.
- Consecución de la aprobación e implementación de un proyecto para la construcción de una nueva fábrica en la zona centro.
- Responsabilidad sobre la elaboración y control del presupuesto anual, cuenta de resultados, el desarrollo del negocio y la interlocución con el resto del Grupo.
- Supervisión de todas las áreas funcionales del negocio, incluyendo la definición, implementación y verificación de resultados de programas de mejora continua en la empresa, incidiendo en: seguridad, técnicas de gestión SMART, Lean Management o 5-S.
- Mejoras en áreas, como comunicación interna y externa; eficiencias en producción; reducción de inmovilizado; mejoras en cashflow, reducción de costes de no-calidad; mayor agilidad y menores costes de supply chain y logística; incremento de las capacidades técnicas del personal de producción.
- Se adoptaron las instrucciones del Grupo de iniciar un proceso de cambio de enfoque en el negocio, que suponía una operación de reducción y simplificación, como paso previo a un relanzamiento expansivo. Esto supuso adquirir activos de clientes, desinvertir en algunas operaciones, negociar y aplicar un ERE de extinción, procediendo al cierre de la fábrica de Algeciras, al tiempo que se controlaba unos parámetros muy exigentes, tanto de cashflow, como de working capital.

General Manager en IRO Ago 2002- Sep 08

Presidente del Consejo de Administración. Apoderado.

Logística Inversa, Transporte, Almacenaje y servicios de Fabricación y Mantenimiento de parques de embalajes de madera sujetos a reutilización en circuitos cerrados.

Red propia de centros de trabajo con gran cobertura del territorio nacional.

- Supervisión de todas las áreas funcionales de la empresa, siendo el administrador único.
- Supervisión de entre cuatro y seis centros de producción cubriendo la geografía española.
- Durante mi paso por la empresa, la facturación se incrementó en más de un 100%. Esta se capitalizó de manera notable, adquiriendo varios inmuebles de uso industrial.
- Responsable de la definición e introducción de una nueva estrategia comercial, que permitió la entrada de clientes nuevos.
- IRO se convirtió en un partner estratégico para los grandes operadores de pool de embalaje de madera.

Director General y Supply Chain en PECHINEY CELOGRAF 2001-2002

Pechiney Group, Flexible Packaging Division. 13.000 empleados.

Miembro de Consejo de Administración. Apoderado.

Miembro del Leadership Team Europeo.

Miembro del Consejo de Dirección.

Embalaje flexible impreso y laminado en plástico, papel, cartón y aluminio. Impresión de láminas simples e impresión a sandwich de complejos de PP, PET, PE y aluminio. Impresión, laminación y metalización.

- Responsable de un presupuesto de ventas anuales de 57MM€ (73% exportación) de un importante centro productivo de embalaje flexible, que incorporaba procesos de impresión por rotograbado y por flexo, además de laminación con y sin solventes, corte en bobina y troquelado en plano con registro.
- Transcurridos los primeros seis meses también asumí el control de supply chain (compras, planificación de producción, logística y transportes).
- Responsable de desarrollo del negocio del Grupo en *zonas geográficas* específicas, como América Central y Caribe.
- Responsable del Grupo de *mercados finales* específicos como Tabaco y Galletas. Desempeño de funciones de Key Account Manager con clientes estratégicos, como Danone (Biscuits Division) and Kraft Foods (Coffee Division).
- En cuanto a logros, destacaría el haber obtenido el contrato sustancial con Café Melitta do Brasil como nuevo gran cliente y la reestructuración de todo el departamento comercial y sus procesos, compuesto de vendedores internos y externos, así como toda una red internacional de agentes y distribuidores.

Director Comercial Iberia en RPC Group, Plc. Jul 1997- Ene 2001

Director Comercial Iberia dentro de la División de Extrusión Soplado.

Miembro del Consejo de Administración. Apoderado.

Gestión de grandes cuentas y de Business Development.

Fabricación de botellas para productos de alimentación, aceites lubricantes, detergentes, productos químicos, parafarmacia. HDPE, PP, PVC, PETG.

- Responsable de las relaciones comerciales y la estrategia comercial para las dos fábricas de la empresa.
- Durante 18 meses, debido a enfermedad grave del DG, asumí el rol de Interim General Manager, al tiempo que continuaba en paralelo con mis obligaciones como Sales Director.
- Impulsé las ventas obteniendo notables incrementos y consiguiendo importantes contratos con nuevos clientes como Coty Astor, Texaco, ESSO y BDF Beiersdorf.
- Durante mi permanencia, la empresa alcanzó el record de ventas y de resultado de toda su historia.

Director General en Schmalbach-Lubeca Continental Can Plastics España 1994-1997

Miembro del Consejo de Administración.

Envase y embalaje de plástico rígido, botellas y tapones de plástico.

Clientes de productos de gran consumo en industrias de Alimentación, Automoción/Lubricantes, Productos Químicos, Cosmética, Detergentes.

- Responsable del presupuesto de ventas y el desarrollo del negocio.
- Mejora paulatina de los márgenes netos y identificación de negocios onerosos o que convenía descartar cuanto antes.
- Responsable de diseñar las estrategias que permitiera a la empresa ser invitada a licitación de grandes clientes potenciales. Dichos programas incluían la obtención de certificaciones (ISO), y un plan de inversiones para aumentar el grado de automatización en producción. Estas actuaciones hicieron posible incrementar las ventas con productos de mayor margen, al tiempo que sirvieron para mejorar la imagen de la compañía en un mercado maduro y muy competitivo.

Assistant Operations Manager en The Emabssy Row Hotel 1990-1993

Hotel de cinco estrellas en USA

Sales and Marketing Agent en M.E.F.E.S.A.L 1986-1887

Comercialización de herramientas de corte industrial de carburo de tungsteno para centros de mecanizado y de barrenas de perforación para minería y obra pública.

Consultor Externo en L'Atelier Oriental 2005-2008

Empresa de comercio internacional con fuertes lazos con el Medio Oriente (Líbano y Jordania).

Posicionamiento de mercado para productos y artículos importados en el mercado doméstico.

Consejero externo en MEBE Industrial S.L., Madrid. (2004-08)

Consejero externo no ejecutivo. Asesoramiento a una empresa de servicios de logística inversa y servicios de valor añadido en el ámbito de embalajes sometidos a reutilización en circuitos cerrados.

Education

- Diplomatura "OPP EXPERT", obtenido en el centro de formación de EXXONMOBIL Chemicals en Luxembourg, UNIVERSITY OF OPP (Oriented Polypropylene). 2001
- MBA Master's degree in Business Administration, especialización en Management Science. STRAYER UNIVERSITY, Washington, D.C., U.S.A., 1992
- B.B.A. Bachelor's degree in Business Administration, especialización en International Business. THE GEORGE WASHINGTON UNIVERSITY, Washington, D.C., U.S.A., 1989
- High School diploma, ARCHBISHOP JOHN CARROLL HIGH SCHOOL, Radnor, PA, U.S.A., 1983.

Otros:

- Adapting Corporate Strategy to the Digital Revolution
- Barrier Technologies and Active Packaging
- Design Thinking: a methodology for innovating in an uncertain context
- HACCP
- Health & Safety
- Internal Control Audit
- Leadership for Change
- Leadership of High Performance Teams
- Lean Management
- Multilayer Packaging Solutions and Technologies
- Nanotechnology Applied to Plastics Packaging Manufacturing
- Six Sigma

Languages

- Español, lengua materna
- Inglés, bilingüe
- Francés, nivel muy alto