

José Luis García Rodríguez

Senior Consultant en IOR Network for Talents

jlgarcia@ior.es



Resumen

Más de 25 años dedicándome a algo, que desde siempre, supe que hacía con naturalidad: establecer una relación de confianza y respeto con las personas y, en concreto, con los clientes para conocer sus motivaciones, poder satisfacerlas y ayudarles aportando valor. A lo largo de mi experiencia profesional, he tenido la gran suerte de poder vender productos y servicios.

Como ex director comercial tengo un importante know-how en las áreas de ventas y marketing de grandes empresas y multinacionales. He tenido responsabilidades múltiples, en permanente contacto con los clientes, la red comercial y la estructura jerárquica local, nacional e internacional.

Aporto gran experiencia en la gestión y desarrollo de equipos multidisciplinares, buscando siempre la motivación, la involucración, la proactividad, la formación y la cercanía con el personal a mi cargo.

Asimismo, como ex director de ventas y marketing, tengo importantes conocimientos en la elaboración de planes anuales (budgets) comerciales, su control y seguimiento. Creo firmemente en la fidelización de la cartera, en la venta relacional y en la realización de estrategias diferentes por canal y tipologías de clientes. Siempre he logrado todos los objetivos y KPI's establecidos, debido a mi orientación a resultados.

Durante mi trayectoria he gestionado y negociado grandes cuentas con un alto nivel relacional, tales como El Corte Inglés (grandes almacenes y división comercial), Mapfre, Hipercor, Carrefour, etc., en España, y Telefónica, Movistar y BBVA, en Chile.

Actualmente, disfruto mucho con mi trabajo de consultor empresarial, me encanta gestionar nuevos proyectos sean de formación, de consultoría o de coaching comercial, así como impartir conferencias y dar clases en Escuelas de Negocios.

Si trabajamos juntos, te garantizo: profesionalidad, motivación, ilusión, eficiencia y excelencia.

Experiencia

Senior Interim Manager

IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS jul 2019 - actualidad

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 solo en un proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de un producto, un plan de optimización de recursos o reducción de costes.

Consultor de Marketing y Ventas ago 2018 - actualidad

Consultor especializado en proyectos de formación y consultoría en dirección comercial, planes de ventas, procesos de comercialización, transformación de redes comerciales y diseño de estrategias por tipología de clientes para multinacionales, grandes empresas y pymes.

También realizo procesos de coaching, tanto a nivel director comercial y de marketing, como a jefes de venta y a equipos comerciales.

JOHNSON HEALTH TECH. CO., LTD. abr 2017 - may 2018

Director Comercial para España y Portugal. División Hospitality.

Johnson Ibérica es una empresa con 100% capital taiwanés, fabricante de material de fitness deportivo, con una plantilla de más de 10.000 empleados, una facturación global de más de 700.- Millones de € y con presencia en todo el mundo a través de filiales propias y distribuidores autorizados.

Como director comercial para Iberia del canal de hospitality, dentro de las unidades de negocio profesional y home, reporto a Dirección General. Responsable de los resultados de ventas para ambos países, gestionando un equipo de 2 vendedores que cubrían junto a mí toda España, y un distribuidor autorizado en Portugal.

Este canal (hospitality) antes correspondía en exclusividad a la división profesional, cuyos datos de gestión no fueron satisfactorios. Por ese motivo principalmente y por una decisión estratégica local, en abril 2017 pasó a la división de home.

Los logros más importantes que destaco son los siguientes:

- Captar a la Cadena Hotelera Marriott en España, comenzando por el Gimnasio del Hotel Marbella Beach Resort de 5* Lujo.
- Cerrar acuerdos con otras cadenas (Palladium, Hyatt, Vincci, etc.), para próximas aperturas.
- Firma de contratos con Brokers del canal horeca en zonas estratégicas como Barcelona, Islas Baleares y Canarias.

JOHNSON IBÉRICA jul 2011 - may 2018

Director Comercial España y Portugal. División Home.

Como director comercial, soy el responsable del presupuesto de ventas de la unidad de negocio Home para España y Portugal, reportando a Dirección General. Dirijo un equipo multidisciplinar de 9 personas entre ventas, marketing, técnicos y administración comercial.

Gestiono directamente el canal key account (Hipercor, El Corte Inglés Grandes Almacenes, El Corte Inglés División Comercial, Carrefour, La Tienda en Casa, Forum, Alcampo, Decathlon e Intersport).

Los principales logros que destaco son los siguientes:

- Captación para Johnson Ibérica de clientes históricos (Ejemplos: Grupo El Corte Inglés, Tiendas Forum Sport y Centrales de Compras Twinner y Point Sport), con los que nunca se había conseguido trabajar anteriormente.
- Coordinación y liderazgo del equipo para la creación y lanzamiento de la web www.johnsonfitness.es en septiembre de 2012, que fue premiada nueve meses después con el Ecommerce Awards 2013 a la mejor web española de artículos deportivos (Ver fotos).
- Implantar en tienda física de El Corte Inglés, maquinaria de fitness de la marca Matrix, comenzando por los centros de Castellana y Marbella.

Dirigir un equipo multidisciplinar me ha reafirmado que no existen objetivos individuales y que somos todos los que conseguimos la consecución de éstos. Lograr que las personas estén bien integradas y con alta motivación es el trabajo de un director comercial.

UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ - CELA ene 2015 - actualidad

Profesor

Profesor del Máster en Dirección de Marketing Digital, Comunicación y Redes Sociales. Asignatura: Dirección Estratégica.

UNIVERSIDADES Y ESCUELAS DE NEGOCIO oct 2006 - dic 2011

Profesor

2011 - Profesor del Máster de dirección comercial y marketing de Stihl-Viking España en colaboración con la Universidad San Pablo-CEU. Profesor de la asignatura de dirección estratégica. (VII y VIII promoción de gerentes de Stihl-Viking España).

2009 - Director del Máster de dirección comercial y marketing de Stihl-Viking España en colaboración con la Universidad San Pablo-CEU. Profesor de las asignaturas de: Dirección estratégica, marketing, ventas, merchandising, técnicas de negociación y liderazgo-dirección de equipos. (III y IV promoción de gerentes de Stihl-Viking España).

2008 - Profesor del Máster PDDG (Programa de desarrollo de dirección general) de MAPFRE en colaboración con la Universidad de Alcalá de Henares. Asignaturas: Impacto

e influencia y marketing. (III promoción de directores generales de MAPFRE Latinoamérica e Iberia).

2008 - Profesor del Máster MBA executive, en la Universidad Antonio de Nebrija (Campus de La Berzosa – Hoyo de Manzanares – Madrid). Asignaturas: Oratoria pública y presentaciones eficaces. (Dirigido a directivos del grupo CESCE).

2006 -2008 – Profesor del APD (Asociación del progreso de la dirección) en Madrid en los siguientes cursos: Desarrollo e implantación de un modelo comercial y Gestión de grandes cuentas (Key accounts). (Dirigido a nivel director y ejecutivo de grandes empresas y/o multinacionales).

NACEX sep 2009 – may 2011

Director Comercial Zona Centro y Castilla- La Mancha

Nacex (Grupo Logista), es una empresa con 100% capital español, especializada en mensajería urgente nacional e internacional entre empresas (B2B) y particulares (B2C), y que cuenta con más de 310 franquicias, 31 plataformas distribuidas por España, Andorra y Portugal, 1.500 vehículos y más de 1000 empleados.

Como director comercial territorial para la zona centro y castilla la mancha en las líneas de negocio de servicios nacional e internacional, reportaba a Dirección Comercial Nacional y a Dirección de Operaciones a nivel local en Coslada.

Dirigí las acciones de ventas, marketing, seguimiento, formación y desarrollo de la red de franquicias de mi zona (35 agencias), dando soporte comercial a los delegados y a la red de ventas de las mismas (60 personas).

Realizaba los planes comerciales enfocados al incremento de los más de 2 millones de envíos anuales de mi territorial, así como para analizar y gestionar la amplia cartera de clientes multi-sectorial.

Los principales logros que quiero destacar son los siguientes:

- En el año 2011 (en plena crisis económica) conseguí que el área de transporte nacional de mi zona creciese a un ritmo medio mensual del 9,5%.
- Implementé un programa formativo para toda la fuerza de ventas de mi zona dirigido a mejorar la técnica de negociación, la gestión de su tiempo y la organización-clasificación de clientes, que fue muy bien recibido por los dueños de franquicias.
- El éxito de cada zona era el sumatorio de los delegados, los vendedores y del director territorial. Si ganaba una de las partes, lo hacía el resto y sobre todo nuestros clientes.

DEVELOPMENT SYSTEMS feb 2006 - jul 2009**Director de proyectos**

Development Systems es una empresa con 100% capital español, especializada en consultoría comercial y de recursos humanos, así como formación en ventas, marketing y management. Líder en España, Portugal y Latinoamérica, su oficina central está en Alcobendas, teniendo delegaciones propias en Barcelona, Lisboa, Londres, Buenos Aires, Santiago de Chile, México DF, Sao Paulo, y Singapur. Cuenta con más de 100 empleados propios y con una cartera de colaboradores externos en todas sus sedes.

Como director de proyectos reportaba a los Socios Directores responsables de los clientes, así como al Director de la oficina de Madrid.

Dirigí, gestioné, desarrollé y supervisé, proyectos de consultoría, modelos comerciales y proyectos de formación: Masters in Company, escuelas de marketing y ventas, así como proyectos Ad Hoc en función de las necesidades de los clientes.

Los principales proyectos de formación/consultoría dirigidos en dirección comercial y marketing fueron en Saint Gobain, INSA (Grupo IBM), Cajamar, Caja Rural de Burgos, Sanitas, Hertz y Osborne en España. Movistar, Telefónica y BBVA en Chile (año 2007).

Los logros más importantes que destaco son los siguientes:

- Dirección, gestión y diseño en Chile de los Proyectos L.I.D.E.R. con Movistar y Telefónica, así como soporte comercial y negociación con BBVA.
- Todos los clientes con los que trabajé seguían siéndolo, o bien en la misma línea de negocio o en otra distinta, consiguiendo niveles de fidelización del 100%.

DHL EXPRESS feb 2006 - jul 2009**Director de producto para España y Portugal** jun 2000 - feb 2006

DHL España es una empresa de transporte internacional de exportación, importación y aduanas, integrada desde el pasado 2002 en el grupo Deutsche Post DHL, con capital alemán y con sede principal en Bonn. Fue fundada en 1969 en USA. Tiene 350.000 empleados en el mundo, y más de 1.500 en España. Dispone de servicio y estructura en 220 países, cuenta con una flota de 40 aviones, 82.000 vehículos, 4.400 bases de removido y opera en 550 aeropuertos.

Como director de producto para España y Portugal dentro del dpto. de marketing, reportaba al director de desarrollo de negocio. En casos puntuales, también rendía cuentas a presidencia.

Era responsable para iberia de la dirección de productos de transporte aéreo urgente, tanto de la división de exportación, como de importación y aduanas, elaborando los planes de marketing por país y producto. Dirigí un equipo de 7 vendedores especialistas. Pasaba mucho tiempo haciendo acompañamientos, formando y ayudando a la fuerza de ventas (tanto genérica como especializada) a conseguir sus objetivos.

Los principales logros que quiero destacar son los siguientes:

- En los años de mi gestión, el producto principal que dirigí (Import Express) creció un 102,77%.
- Lancé diferentes productos TDD a nivel internacional, que fueron un éxito (Ejemplo: TDD con Marruecos Pre 10 h y Pre 13 h) en ventas, superando el budget anual en un 9,5% en el primero año de su existencia.
- Llevé a cabo un plan de formación de aduanas de importación para toda la fuerza de ventas a nivel nacional.

Ejecutivo de Cuentas ago 1996 - jun 2000

Como ejecutivo de cuentas dentro del dpto. comercial, reportaba al jefe de ventas de zona y excepcionalmente al gerente de madrid sur.

Gestioné, desarrollé y tuve responsabilidad directa sobre una cartera comercial en declive (zona sur-oeste de Madrid capital).

Los logros más importantes que destaco son los siguientes:

- Bajo mi gestión comercial conseguí desarrollarla en los siguientes niveles: 150 cuentas (tenía 60 cuando la asumí), facturación de 1.200.000.- €/Año (no llegaba a los 500.000.- €/Año) y crecimientos medios anuales del 34% (en los años anteriores cuando crecía, el máximo incremento fue de un 4%).
- Fui Nº 1 de ventas durante dos años seguidos (1998 y 1999) a nivel nacional (captación y desarrollo).

Durante este tiempo, aprendí que para dar un gran servicio a los clientes tenía que haber una excelente relación profesional, entre los couriers, los compañeros de la base de operaciones y el dpto. de ventas, ya que casi a diario era el personal de recogida y de entrega de envíos, quienes representaban a la compañía, incluso en una gran mayoría de veces por delante de los comerciales. Eramos un verdadero equipo.

EDICIONES ESCUDERO Y BLANCO S.L. sep 2009 - may 2011

Delegado de Ventas

Editorial pequeña de ámbito familiar, especializada en productos de psicología. Como delegado de ventas dentro del dpto. comercial, reportaba directamente con uno de los dueños y miembros de la familia que hacía las funciones de director comercial. Me encargué de la creación y lanzamiento de la editorial en la primera zona comercial que se implantó (CC.AA de Madrid).

El principal logro que destaco es el siguiente:

Introduje los principales productos en las librerías más importantes de Madrid en aquella época, así como en Grandes Superficies (Continente) y en El Corte Inglés Grandes Almacenes.

PANASONIC

Administrativo Comercial ene 1993 -sep 1994

Panasonic es una marca del Grupo Matsushita, empresa con 100% capital japonés, fabricante de productos de electrónica de consumo en sus líneas marrón, blanca y a/a. También produce productos de automatización de oficina y broadcast profesional para televisión, radio, cine y productoras. Tiene una plantilla de más de 50.000 empleados y presencia en todo el mundo a través de filiales propias y distribuidores autorizados.

Como administrativo comercial dentro del dpto. de administración, reportaba directamente al director responsable del área.

Gestionaba la tramitación de los pedidos y de la entrega de los mismos a los clientes de la zona centro.

El principal logro que quiero destacar es:

Coordiné con el departamento de informática de la central en Japón y con la HQ en Barcelona, la implementación del nuevo ERP en la delegación de Madrid.

Responsable de Servicios Generales abr 1991 - dic 1992

Como responsable de servicios generales dentro del dpto. de compras, reportaba directamente a la jefa de contabilidad, aprovisionamiento y ss.gg.

Gestioné el presupuesto de compras de la delegación comercial de Madrid para las divisiones de living (líneas domésticas marrón, blanca y a/a), automatización de oficinas (OA) y broadcast (líneas profesionales de televisión, radio y cine).

El principal logro que quiero destacar es:

Conseguí llegar a los kpi's de compras (% de reducción anuales) asignados por mi central en Barcelona.

EL CORTE INGLÉS

Administrativo de Tienda may 1989 -abr 1991

El Corte Inglés es un grupo de distribución compuesto por empresas de distintos formatos, siendo el principal el de grandes almacenes. Con casi 100.000 empleados, dispone de 97 centros en España y 2 en Portugal. Sus enseñas principales son El Corte Inglés e Hipercor, disponiendo de otras, tales como Informática El Corte Inglés, Viajes El Corte Inglés, Sfera, La Tienda en Casa, etc.

Como administrativo de tienda dentro del dpto. de administración, reportaba directamente al director de caja ubicado en las oficinas centrales de la división.

Era el responsable de la administración del centro comercial de cocinas, baños, audio-video y regalos de empresa, que había en la calle Velázquez, 24 de Madrid.

El principal logro que destaco es el siguiente:

Conseguí todos los objetivos de calidad marcados para cada año, tanto en cuadros, inventarios (agosto y febrero), como en gestión y entrega de pedidos a clientes.

Gestor de Clientes Morosos nov 1988 - may 1989

Como gestor de cobros dentro del dpto. de morosidad, en las oficinas centrales de la división comercial, reportaba directamente al director del mismo.

Gestionaba el cobro a los clientes asignados (pymes y organismos públicos), tanto de forma telefónica como presencial.

El principal logro que destaco es el siguiente:

Conseguí todos los objetivos de cobro marcados por año y por tipología de clientes, motivo por el cual me promocionaron a responsable de administración de centro.

Administrativo Comercial oct 1988

Como administrativo comercial dentro del dpto. de administración en el almacén central de Valdemoro, reportaba directamente al director del mismo.

Responsable de la tramitación de pedidos y de la entrega de los mismos a los clientes del canal horeca a nivel nacional e islas.

Al estar sólo un mes en el departamento, no dispongo de información para comentar algún logro concreto.

Formación

ESIC Licenciado en Marketing y Gestión Comercial 1992- 1998

DEPARTAMENTOS DE FORMACIÓN El Cortés Inglés, Panasonic, DHL, Development Systemas, Nacex y Johnson 1988-2017

Desarrollo de Competencias

Cursos en: Trabajo en equipo, liderazgo situacional , negociación avanzada, coaching comercial, gestión del tiempo, gestión de conflictos, técnicas profesionales de venta (TPV III), curso de mandos intermedios, desarrollo directivo, dirección de equipos y dirección por valores.

CÁMARA INTERNACIONAL DE EMPRESARIOS DE BARCELONA 2018

Programa Avanzado en Coaching Comercial

Actividades y asociaciones: Colaboré y ayudé activamente a compañeros de promoción en la realización de los diferentes ejercicios que había que llevar a cabo en el cuaderno de prácticas, para obtener la titulación final.

Programa avanzado para aprender diferentes herramientas (cirexco, fibeca, cira, ícaro, ...) y así poder llevar a cabo procesos de coaching comercial empresarial, tanto a nivel

individual (director, ejecutivo y ceo) como colectivo (redes y estructuras de equipos comerciales).

THE POWER MBA - 2019

Programa en Administración y Dirección de Empresas con los siguientes módulos: Estrategia empresarial, Desarrollo personal, Marketing, Lean startup, Emprendimiento, Finanzas, Contabilidad y Dirección de organizaciones.

Idiomas

Inglés: profesional

Español: nativo