

Ignacio Osuna

Business Partner en IOR Network for Talents

iosuna@ior.es



Resumen

¿Has decidido vender más?
Hablemos. Te ayudo a conseguirlo.

Soy consultor y formador experto en VENTAS para Pymes y Startups TECNOLÓGICAS.

Si eres una empresa en el sector de la tecnología y necesitas conseguir rentabilidad para tu negocio y tus esfuerzos comerciales.

Si estás aburrido de malograr oportunidades sin alcanzar ventas suficientes.

Si piensas que tu equipo comercial no tiene la mentalidad y las habilidades necesarias para conseguir tasas mínimas de conversión. Pero no quieres procesos teóricos, largos y costosos. Has probado medidas mágicas y escuchado mil preciosos consejos. Estás cansado de planes magistrales que no aportan nada concreto y sólo aumentan tu insatisfacción.

No desesperes. Al menos tienes una alternativa.

Yo puedo ayudarte a aumentar sustancialmente tus ventas.

Me implico, formo y evalúo equipos comerciales para obtener mayores y mejores ventas.

Mayores en cantidad y mejores en márgenes y frecuencia.

Observo, analizo y ofrezco la mejor solución viable para alcanzar el resultado deseado

Con cambios sencillos y rápidos en la mentalidad, en las herramientas y en los modelos con los que trabajamos producimos incrementos de más del 30% en ventas.

Soy una voz experimentada en la estrategia y organización comercial, el marketing y la comunicación. Aporto una trayectoria profesional desde ser un pequeño empresario hasta tener un nivel elevado de liderazgo en multinacionales. Brindo amplios conocimientos para mis clientes de sectores variados como la tecnología, la alimentación y el turismo y la digitalización y transformación de negocios.

La determinación, la tenacidad y el compromiso definen mis acciones y mis propuestas.

¿Quieres mejorar tus ventas? Hablemos de ello.

Experiencia

IOR CONSULTING - NETWORK FOR TALENTS jun 2022 - actual

Business Partner

La incorporación de un Interim Manager responde a necesidades muy diversas, como fusiones, reestructuraciones o transformaciones de empresas. También puede ser una solución en empresas con una estructura directiva reducida que necesita a un profesional para liderar un proyecto, como podría ser el desarrollo o lanzamiento de una nueva línea de negocio, un plan de optimización de recursos o la reducción de costes.

AVIRANETA & ROCHESTER

SOCIO CONSULTOR jul 2010- actual

Fundé mi propia consultoria de negocio especializada en ventas B2B y formación de equipos comerciales así como en digitalización de organizaciones, ciberseguridad y gestión estratégica. Soy responsable de su total actividad principalmente centrado en tareas comerciales.

CLOSER DE VENTAS DE ALTO VALOR jul 2010- actual

Gracias a mis mentores Alfonso y Chistian, adquirí la habilidad de cerrar ventas de alto ticket y ayudo directamente a empresas y profesionales a aumentar sus ingresos, negociando y cerrando ventas de bienes y servicios de alto valor.

UNIITE TRAVEL 2020 - actual

Consejero y Vicepresidente de ventas

Embarcado en un nuevo emprendimiento digital, estoy comprometido en el desarrollo y difusión de una plataforma de venta de viajes online con un enfoque totalmente disruptivo. Nos importa más cómo quieres viajar que a dónde y ¿a ti?. Gracias a mi rica experiencia en ventas, asesoro a la compañía en cuestiones de estrategia comercial.

GRUPO MICRONET

Accionista 2016 – actual

Actualmente el grupo Micronet está formado por cinco compañías todas ellas en la industria de IT, principalmente en el área de la Ciberseguridad y que están establecidas en España, Mexico, Colombia, Perú y América Central. Desde allí operamos en toda Hispano América.

CEO 2006 – 2016

Tras realizar con éxito un MBO en 2006, entre tres socios adquirimos al fundador y principal accionista la mayoría del capital. En septiembre del año siguiente, vendimos gran parte de nuestra participación a un grupo alemán, Net AG, y finalmente en octubre de 2013, recomparamos la totalidad de la compañía. En las tres etapas he sido CEO, responsable de toda su actividad, con una dedicación especial a la dirección estratégica, las ventas de todas las compañías participadas, el Marcom y las relaciones internacionales.

Director de la División Consumo 2001 – 2010

Inicialmente fui responsable de la división de consumo en Micronet S.A., editora y distribuidora de software de seguridad y software educativo. En colaboración con un equipo de 18 personas respondía de una facturación global de 12 millones de euros.

PIDESANO 2017- 2020

Cofundador

Emprendí este proyecto de E-commerce y B2B dedicado a la venta de fruta y verdura a empresas y particulares en Madrid y alrededores. Desempeñe actividades comerciales, de marketing digital, redes sociales, acciones promocionales, operaciones, logística y compras, entre otras.

GAME STORES IBERIA 1997- 2000

Director Ejecutivo

Anteriormente conocida como Centro Mail, Game es una compañía de capital español líder en la distribución de videojuegos y software de entretenimiento, en aquella época con más de 100 puntos de venta, 73 de ellos en forma de franquicia. Gestioné un equipo de más de 100 empleados, con una facturación directa de 25 millones de euros.

ELECTRONIC ARS (EA) 1994 - 1997

Director Comercial y de Marketing

Electronic Arts es la mayor multinacional desarrolladora y distribuidora de videjuegos. Mundialmente es conocida por productos como FIFA, Battlefield o los Sims. Dirigí un equipo de 12 personas, consiguiendo alcanzar una facturación de 13.6 millones de euros en ventas en España y Latino América a través de grandes almacenes, grandes superficies, retailers y administración pública.

DRO SOFT 1990 - 1994

Product Manager

Comencé aquí mi carrera profesional en la división de videojuegos de la emblemática casa de discos DRO, posteriormente adquirida por Electronic Arts. Como uno de los componentes del equipo de marketing, era responsable del análisis de mercados, lanzamientos de nuevos productos y del servicio de atención al usuario.

AIESEC Euskadi oct 1985- oct 1989

Presidente

Formación

- Ldo. Administración y Dirección Empresas - **Universidad de Deusto**
- Máster en Liderazgo Personal & Cultura Organizacional con **Adan Grant**
- Key Management Program - **Krauthammer International**
- Willian ury – **Harvard University**
- Partners Management Program – **Grupo Sage**
- Closer de Ventas de Alto Valor
- Talleres Copywriting para consultores

Idiomas

- Inglés profesional
- Francés básico
- Español nativo