



FELIPE PÉREZ DE MADRID PIÑEIRO

DATOS PERSONALES

Teléfono: 671641200 / 645865343
Otro Teléfono: 963293093
E-mail profesional : fperez@fuerzacomercial.es
E-mail personal: felipeperezdemadrid@ono.com
Fecha de Nacimiento: 15/03/1966
Estado Civil.: Casado (2 hijos)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director Comercial y Consultor Senior.

FUERZA COMERCIAL CONSULTORÍA (Julio 2009 - Actualidad).

Sector: Recursos Humanos

Funciones: Responsable de formación. Impartición de formación en ventas; On line, in company, en institutos tecnológicos y escuelas de negocios. Captación de clientes empresa para los departamentos de Selección y Formación. Asesoría comercial para pymes. **LOGROS.** Dirección técnica del PECV Programa Especializado en Ventas y Gestión Comercial en ESTEMA UEM.

Country Manager Spain & Portugal .

PELEMAN INDUSTRIES (Junio 2008 - Julio 2009).

Sector: Equipamiento y Material de Oficina.

Funciones: Gerencia de la red de Distribución profesional en España y Portugal. Gestión logística y presupuestaria de las operaciones en los dos países **LOGROS.** Redimensionamiento de la red pasando de pequeñas tiendas a mayoristas de ofimática optimizándola y haciéndola eficiente.

Director Regional de Ventas Levante y País Vasco.

OFFICE DEPOT (diciembre 2003 - Junio 2008).

Sector: Equipamiento y Material de Oficina.

Funciones: Implantación de Office Depot, tras la adquisición de Guilbert, ambas empresas multinacionales de suministros de material de oficina. Selección y lanzamiento de la fuerza de ventas directa, así como de la delegación en Levante. Equipo de doce ejecutivos de cuentas, en dos delegaciones. **LOGROS.:** Renovación completa de equipo comercial por proceso de integración con Guilbert, selección, formación, motivación y control con crecimientos del 30% anuales en Facturación incrementando el margen en 10%.

Jefe de Área Distribución Marketing y Ventas Levante y Baleares.

UNI2 TELECOMUNICACIONES, S.A.U. (Grupo France Telecom) (febrero 2000 - octubre 2003).

Sector: Telecomunicaciones.

Funciones: Mantenimiento, ampliación, motivación, control y seguimiento de la red de distribución profesional. (Equipo cinco personas, más distribución. Sesenta puntos de venta). **LOGROS.:** Primera zona en consecución de objetivo comercial y de rentabilidad en España.





fuerzacomercial

Jefe de Ventas Territorial Tiendas propias y Franquicias Levante y Baleares.

AMENA RETEVISION MOVIL, S.A. (enero 1999 - febrero 2000).

Sector: Telecomunicaciones.

Funciones: Desarrollo, lanzamiento y dirección comercial del canal de referencia. (Equipo veinticinco comerciales de venta directa, más distribución. Veinte puntos de venta). **LOGROS.:** Primera zona de España en resultados de franquicias. Ranking en ventas tiendas propias 1ª Valencia, 3ª Palma de Mallorca en el primer año..

Director Centro de Venta Directa Airtel Valencia. Director Agencia Castellón (Provincial).

VODAFONE Airtel Móvil SA (enero 1996 - diciembre 1999).

Sector: Telecomunicaciones.

Funciones: AIRTEL MOVIL, S.A Desde Enero de 1998 a Diciembre de 1999. Director Agencia Castellón (Provincial). Implantación de Airtel en la provincia. Apertura y consolidación de los diferentes canales de distribución directa e indirecta. Control presupuestario y de consecución de objetivos comerciales. Atención a mercado Residencial, Empresas y Grandes Cuentas. Desde Enero 1996 hasta Diciembre de 1997. Director Centro de Venta Directa Airtel Valencia. Lanzamiento comercial de Centro Airtel Valencia. Selección e incorporación del equipo de Venta Directa, coordinando su formación, motivación y lanzamiento a la primera posición nacional en ventas de la Compañía. Equipo formado por nueve Comerciales, dos Responsables de Atención al Cliente, dos Teleoperadoras y dos Task Force. **LOGROS.:** Primer centro de España en conseguir ventas de 1.000 contratos/mes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL ANTERIOR

PORCELANAS SAMBO. Mozo de almacén 1983-1984

EL CORTE INGLES; 1984- 1992 Departamento de Fotografía, Óptica y Reprografía. Comercial de tienda.

REPRESENTANTE DE PRODUCTOS FOTOGRÁFICOS. 1993-1995. Comunidad Valenciana y Murcia, marcas PENTAX, BRONCOLOR, JESSOP .

FORMACIÓN IMPARTIDA

Escuela de negocios Estema (Universidad Europea de Madrid - Sede Valencia). Programa de Especialización Comercial y Ventas. PECV

Escuela de Negocios CEU Valencia.: Programa Superior de Marketing, Management y Ventas. Modulo Dirección de Marketing y Ventas. Programa MBA. Modulo Dirección Comercial y Marketing.

CEEI. Centro Europeo de Empresas Innovadoras. Sede Valencia. Proceso comercial..

AIDO. Instituto Tecnológico de Óptica Color e Imagen Jefatura de Ventas

AIDIMA .Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines. Proceso Comercial

VODAFONE S.A.U Madrid Formación Comercial Captador de Empresas.

FORMACIÓN

Máster en Dirección de Márketing y Gestión Comercial. Area: Admón de Empresas, Economía. Master o estudio de Postgrado. ESIC. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. Valencia. España. 2001-2002. Proyecto defendido en 2003.





Curso Superior Dirección Comercial y de Marketing. ESIC . Area: Admón de Empresas, Economía. Especialidad: Marketing. Otros cursos. ESIC VALENCIA. Valencia / València. España. 1997-1998..

Otros; Licenciatura en Derecho Universidad Literaria de Valencia e Imagen y Sonido, rama fotografía en la Escuela de Artes y Oficios de Valencia, estudios no finalizados (1986-1989).

SEMINARIOS. Técnicas profesionales de venta III 1996 Centro Formación Airtel – Madrid /**Equipos de alto Rendimiento** 1997 (Desarrollo Directivos Airtel) Time Manager International – Valencia. /**Introducción a las Telecomunicaciones**. 2000 Fycsa (Alcatel) Madrid /**Telecomunicaciones Avanzadas. Redes de Datos** 2000 Fycsa (Alcatel) / **E-Business**. 2001 Fycsa. (Alcatel) Valencia. / **Liderazgo y gestión de equipos** 2001 Tactical/ Bei.. Alicante. /**Coaching** 2003 Walker Jaqueti Madrid/ **Negociación y Ventas** 2006 Office Depot Madrid/ Unibind **Dealer Concept** 2009 Belgium.

IDIOMAS

Inglés: Alto . *Test of english for international communication TOEIC Puntuación. 655 Fecha 24/10/02. Fluido en conversación y negocios tras la experiencia como Country Manager en Peleman Industries (2009).*

CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS

Usuario experto de las herramientas de Office e Internet y en aplicación de nuevas tecnologías a incrementos de productividad de empresa (Redes móviles y fijas, GPRS, etc). También he manejado varios programas estadísticos, de planificación de proyectos, gestión de bases de datos, diseño de paginas Web y gestión financiera - contable (SAP y AS 400).

OTROS DATOS DE INTERÉS

Asociado a AESIC, Club de Marketing Valencia, Avant i+e, Asociación de Empresas de Consultoría AECTA.

