


CURRICULUM VITAE


INFORMACIÓN PERSONAL



Gomez-Guadalupe Fernandez, Santiago

 C/ Mayor, 23 1 dcha., 48930, Las Arenas, Vizcaya, España.

 (+34) 944630843  (+34) 609 80 44 54

 santiagog.guadalupe@gmail.com

Fecha de nacimiento: 07-05-1961 Nacionalidad: Española.

Casado y dos hijos

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

- (1982 –1986) **Licenciado en Ciencias + Especialidad Marketing y Publicidad.**
Facultad de Leioa (Universidad de Leioa).
- (1990 1991) **Curso de ventas y organización en el tiempo.**
En la cámara de comercio de Bilbao (Nivel 1 y 2).
- (1989 - 1990) **Master en Comercio Exterior.**
Realizado en la Cámara de Comercio Industria y Navegación de Bilbao.
- (1991 – 1992) **Máster en Dirección Comercial.**
Realizado en la Universidad de Deusto.
- (1993 – 1994) **Master Business Administration M.B.A.**
Realizado en ESEUNE (Escuela Europea de Negocios)
- (2014-2015) **Liderazgo y desarrollo profesional.**
Impulso. Coaching de negocios.
- (2016) **Comunicación y negociación en la empresa.**
CEBEC. Confederación empresarial de Vizcaya.

IDIOMAS Ingles C1

EXPERIENCIA PROFESIONAL

(1989 – 2000)

PAPELERA TOLOSANA S.A.

Periodo de 11 años como Director de exportación. Responsable de la introducción de la marca *Galgo* en 35 países (México, Argentina, Colombia, Singapur, China...) así como la planificación de la estrategia comercial, la gestión, el control directo con los distribuidores designados en cada país y por último la prospección y el estudio de nuevos mercados.

(2001-2017)

ABUS IBERICA S.L.

Multinacional Alemana dedicada a la fabricación y venta de productos de seguridad, líder en el sector de cerrajería y en el mercado de “dos ruedas” con plantas de producción en Alemania y China, más de 3.000 empleados en el mundo y presente en 120 países.

Periodo de 10 años como Director Comercial. Realizando diversas funciones:

- Responsable de la política y la estrategia comercial de la compañía para introducir la marca en el mercado español. Liderando las ventas en España y Portugal
- Dirigiendo y liderando el equipo de vendedores, diseñando los objetivos de venta, acostumbrado a trabajar por objetivos.
- Desarrollo una política comercial adaptada al Canal de Distribución en Iberia (España y Portugal).
- Negociación e implementación del negocio con las cuentas clave, tanto del mercado tradicional, cooperativas de Ferretería, Grupos de Compra, Suministros industriales, en grandes Superficies de Bricolaje DIY .

Logros a destacar:

- Creación de una política comercial acorde con los requerimientos del canal de distribución
- Selección, formación y creación de un equipo de ventas mixto, agentes multi carteras y comerciales propios y jefes de venta por canal y Key Account Manager.
- Acuerdos comerciales anuales alcanzados con todos los clientes, tanto del canal tradicional como de la distribución.
- Negociaciones con Market Place

(2010- Diciembre 2017) CEO de la compañía.

Defino y ejecuto la estrategia de negocio y comercial de la empresa
Lidero la compañía como máximo responsable, coordinando y supervisando todos los departamentos.

Lidero la estrategia de crecimiento de la compañía, analizando modelos de mercado

Gestion del equipo humano a nivel nacional, reportando al director General del grupo en Alemania. Desarrollo de una política comercial adaptada al Canal de Distribución en Iberia. Proponer la estrategia acordada por la dirección alemana.

Apoyar a las diferentes aéreas en la gestión y toma de decisiones, aportando una visión global

Planificar y organizar las actividades y procesos de la empresa.

Lidero la definición de la misión, visión y plan estratégico

Logros a destacar:

- Importante crecimiento en ventas en los últimos 5 año.
- Pasando de 4,2M€ a 8,6M€

MICEL S.L. Director Comercial

(2017 – Actualidad)

Empresa especializada en herrajes, complementos de puerta y armarios, manillas...etc).

Dirijo y lidero la red comercial de los agentes comerciales y los propios, visitando el canal ferretero, suministros industriales, Canal moderno DIY, cerrajerías, especialistas en madera ...etc.

Responsable de alcanzar el presupuesto fijado, manteniendo la interlocución permanente con la cartera de clientes y potenciales e informando de las novedades y oportunidades.

Seguimiento continuado de las diversas carteras de clientes captadas, mediante labores de fidelización.

Supervisión de las necesidades del cliente, de su evolución y de su satisfacción.

Elaboro los reportes necesarios a dirección para asegurar el cumplimiento de los KPI's

Coordino el porcentaje de ventas en función del plan estratégico organizacional