

M. Alejandro Sánchez Sánchez
C/ Trabajo, nº6, 1ºB
41010 Sevilla
Telf.: 657 21 12 20
E-Mail: malejandro.sanchez@gmail.com



PÉRFIL PROFESIONAL

Ingeniero de Telecomunicación y Director de Seguridad, que a lo largo de su trayectoria profesional y con formación adicional (la última, la mentorización de Carlos Calvo, ex alto directivo en Telefónica) ha adquirido dotes de alta dirección y gestión. Mi visión profesional se basa en el trabajo en equipo para un desarrollo correcto de las actividades más importantes de una organización. Busco consolidarme en una empresa de nivel, en una posición que conlleve decisiones donde pueda aportar mis capacidades de gestión y dirección de recursos, de operaciones y de negocio.

En mi carrera profesional he desarrollado dotes de alto nivel en el liderazgo y en la planificación estratégica y operativa, mis compañeros me consideran una persona proactiva, fiable y eficiente que sabe plasmar las ideas en acciones con organización y planificación. Me definen como una persona que ve todas las opciones y juzga con precisión, minucioso y concienzudo, que busca la posibilidad en los errores.

Soy profesor homologado en la EOI (Escuela de Organización Industrial) en servicios.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Executive MBA (Escuela de Organización Industrial) en 2017.
- Ingeniero Superior de Telecomunicación (Escuela Superior de Ingenieros de Sevilla) en 2002.
- Director de Seguridad (Universidad Pablo de Olavide) en 2017.
- Jefe de Seguridad (Universidad Pablo de Olavide) en 2017.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EMPRESA ANDALUZA MULTINACIONAL DE SERVICIOS (SEPT. 2017 – ENE. 2020)

Director de Sede (De 2017 a 2020)

Mis funciones están orientadas a **hacer crecer la delegación dentro del territorio asignado** (Andalucía, Levante, Extremadura y Canarias) para lo que gestiono el **presupuesto de gastos** de la delegación/sede, así como a una fuerza de **4 comerciales**. Control de la cuenta de P&L, **gestión de los recursos humanos y físicos de la delegación, control de los gastos, asignación de cuentas, territorios y cuotas**. Seguimiento y control de la fuerza comercial y del ForeCast y PipeLine de la sede.

Representación de la compañía en actos públicos y realización de eventos frente a marketing organizándolo con partners y fabricantes, así como de forma independiente.

Establecer alianzas con posibles socios de cara al cliente o para representaciones (universidades, escuelas de negocio, empresas del sector TIC, ...).

Tras una rotación del 75% del personal, pérdida de territorio y de una línea de negocio del portfolio que la compañía descontinuó pero que aportaba a la sede un 33,4% den negocio, he conseguido **en dos años aumentar las ventas en un 12,5%**.

GRUPO ESPAÑOL INTERNACIONAL DE SERVICIOS (JUL. 2016 – SEPT. 2017)

Responsable de ventas de Línea específica de Servicios en Zona Sur (De 2016 a 2017)

Desarrollo de Negocio de la línea en la Zona.

Mis funciones están orientadas a hacer **crecer la línea de negocio en mi zona**, convirtiendo al grupo en el socio tecnológico de nuestros clientes incorporando soluciones en función de sus necesidades.

Gestión de cuentas de clientes y prospección del mercado, desarrollando una estrategia de penetración en el mercado. **Gestión de las pérdidas y ganancias** de la zona.

Organización de actos y eventos para dar a conocer la marca en la zona asignada.

Formación a los diferentes gerentes comerciales de la zona, 12 de media, para la venta consultiva de las soluciones, los servicios y los productos de la línea de negocio dentro del portfolio del grupo.

Partiendo de 0€ en ventas, se establecieron las bases relacionales adecuadas para **conseguir unas ventas superiores a 1M€ y una pipeline de 3 veces esta cifra.**

GRUPO MERCANTIL AMERICANO DE SERVICIOS Y PRODUCTOS (SEPT. 2010 – JUN.2016)

Responsable de Línea de Servicios (De 2014 a 2016)

Dotación de los recursos necesarios para la creación de la oferta al mercado, diseño e implantación del **catálogo de servicios** y del **plan estratégico de trabajo**.

Planificación estratégica de la oferta al mercado de la organización en el aspecto de la línea de servicios.

Negociación con **proveedores, clientes, partners y socios**, como complemento a las funciones anteriores.

Análogas funciones a las de Gerente Comercial dentro del ámbito de la línea de negocio.

Se logro diseñar el **plan completo de la creación de un centro de operaciones**, ejecutado posteriormente a mi salida para que se montará y finalizará en 2017.

Las **ventas medias anuales en esta línea que empezaba eran aproximadamente de 1M€ sólo en servicios.**

Gerente Comercial Servicios Zona Sur (De 2010 a 2016)

Responsable de **atraer nuevos clientes y aumentar la vinculación de los actuales** para lo que me encargaba de definir la estrategia y las políticas de gestión para las cuentas de mi área de responsabilidad.

Elaboración y ejecución del plan de negocio diseñado, así como la administración de los objetivos de negocio.

Anticipar los intereses y necesidades de los clientes asignados, asesorando y ayudando al cliente en la satisfacción de las mismas. **Convencer acerca de las ventajas y beneficios del servicio.**

Desarrollar negocio, con autonomía, en el ámbito de las soluciones. **Diseño de la solución y de la oferta técnica**, para lo que será necesario **desarrollar y mantener el acuerdo con los partners oportunos.**

Cierre de la venta cumpliendo con los procesos de la compañía.

Búsqueda de nuevas oportunidades, seguimiento de oportunidades, búsqueda de potenciales clientes, planificación de estrategias de ventas, elaboración de casos financieros de negocio, gestión de cuentas, ...

Realización de **presentaciones, documentación y ofertas técnicas.**

Participar en proyectos como consultor de negocio/funcional. Apoyo en la ejecución de los diferentes proyectos, gestión del cliente, **relación final a nivel estratégico con el cliente.**

Sectores: AAPP (local, regional y central), Banca, Industria, Utilities, Construcción y Energético.

Se lograron unas **ventas medias de 3M€ por año** durante mi tiempo de trabajo en el Grupo IBM. Gestionando **ofertas internacionales de hasta 20M€.**

EMPRESA SEVILLA DE SERVICIOS Y DE AMBITO NACIONAL (ABRIL 2003 – AGOSTO 2010)

Director de Operaciones y Gerente Comercial (De 2006 a 2010)

Gestiones comerciales con los clientes asignados dentro del mapa de cuentas de la compañía.

Colaborar en el **proceso de venta y preventa** de servicios y proyectos, así como en el **cierre de las oportunidades.**

Detección y generación de necesidades en los clientes.

Elaboración de **ofertas técnicas.** Creación y seguimiento de los **planes de proyecto.**

Interlocución con clientes para la toma de requisitos y colaborar en el cierre de la venta, siempre de **carácter consultivo.**

Motivación, coordinación y seguimiento del equipo técnico (más de 100 personas de media). Las encuestas de satisfacción 360° realizadas en el equipo daban siempre entre un 92-95% de satisfacción del personal con mis capacidades y funciones.

Preparación **reuniones de seguimiento,** realización de actas, seguimiento de las acciones acordadas y sobre todo de los puntos de mejora.

Seguimiento de la **facturación y cobro** de más de 20 proyectos.

Resolución de conflictos de la ejecución y de carácter comercial con el cliente.

Sectores: AAPP y Energético.

Se gestiona una facturación media anual de 3,5M€.

Director de Negocio de productos (De 2008 a 2010)

Desarrollo de un **plan organizativo y estratégico** para la comercialización del producto de partners dentro de la empresa.

Contacto y negociación con **proveedores.** Búsqueda de **alianzas y de fabricantes,** para montar el portfolio de esta línea de negocio.

Elaboración de propuestas de productos, colaborando en el diseño de las soluciones finales con terceros.

Coordinación con departamentos internos para organización de la logística y acuerdos con fabricantes.

Punto de contacto focal para clientes. Captación de los **requisitos y necesidades** de los clientes.

Partiendo de 0€ en ventas, se establecieron las bases relacionales (clientes y proveedores) adecuadas para **conseguir unas ventas superiores a 500k€.**

EMPRESA SEVILLA DE SERVICIOS Y DE AMBITO NACIONAL
Auditor Interno de Calidad, Medioambiente y Seguridad (De 2006 a 2010)
Preparación de los planes de auditorías, realización de las auditorías internas, elaboración de los informes, seguimiento de las No Conformidades para conseguir Acciones de Mejora, participación en la auditoría externa para la consecución de las certificaciones de la compañía. Normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 27001.
Jefe de Proyecto (De 2004 a 2006)
Prestación de Servicios en el IAJ. Instituto Andaluz de la Juventud (10 personas).
Apoyo labores de administración. Consejería de Justicia y Administración Pública (3 personas).
Administrador técnico (De 2005 a 2006)
Prestación de Servicios en el IAJ. Instituto Andaluz de la Juventud.
Administrador técnico (De 2003 a 2006)
Apoyo Labores de Administración. Consejería de Justicia y Administración Pública.
Prestación de Servicios FADA 2003 (Fundación de Ayuda a la Drogodependencia Andaluza).
Prestación de Servicios Delegación de Sevilla de Cultura. Consejería de Cultura. Junta de Andalucía.
Técnico (De 2003 a 2004)
Prestación de Servicios en el IAJ. Instituto Andaluz de la Juventud.
Prestación de Servicios Delegación de Sevilla de Cultura. Consejería de Cultura. Junta de Andalucía.

ADMINISTRACIÓN LOCAL (JUNIO 2002 – ABRIL 2003)

Ayudante de Administrador técnico (De 2002 a 2003)
Administración, configuración y mantenimiento de la infraestructura de la compañía.

IDIOMAS

- **Inglés:**

Compresión		Interacción		Expresión	
Auditiva	Escrita	Oral	Escrita	Oral	Escrita
B2	B2	B2	B2	B2	B2

- Uso profesional esporádico.
- Realizado hasta segundo curso del Instituto Oficial de Idiomas.
- **Italiano:** Nivel General A1.
 - Realizado primer curso del Instituto Oficial de Idiomas.

CONOCIMIENTOS

- **Planificaciones Estratégicas** (creación, fomento, seguimiento, comunicación y desarrollo).
- **Business Case** (precios, financiación, riesgos, diferimientos de pago, márgenes, costes, ...).
- Colaboración con otros departamentos de la compañía (legal, contratación, compras, subcontratación, ejecución, Calidad, finanzas, ...) para el cierre de contratos con el cliente.
- **Gestión comercial** de clientes y cuentas, detección de nuevas oportunidades.
- **Gestión de cobros y facturación.**

- Gestión de **Revenue, Profit e Inflow** de cuentas (oportunidades y contratos).
- Creación y Gestión de **Alianzas**, puntuales y de acuerdo marco, comerciales.
- **Técnicas de negociación con el cliente** para la consecución de objetivos.
- **Elaboración de presentaciones** dirigidas a: Directivos internos y de clientes, clientes con perfiles de gestión y/o técnicos, técnicos internos, usuarios finales, proveedores, ...
- **Gestión de proveedores/socios** de servicios y material.
- **Gestión de requisitos** de venta con el cliente.
- Desarrollo de **soluciones a medidas de servicios** para distintos tipos de clientes.
- **Elaboración de ofertas** en respuesta a licitaciones públicas (administraciones locales, regionales de varias autonomías y central) y RFP's privadas. Se incluye la tecnología **SAP**.
- **Jefatura de Proyectos** dentro del sector TIC: Gestión, planificación, RRHH, seguimiento técnico y económico, hitos, coordinación, resolución de conflictos,
- **Gestión de recursos humanos** y regímenes laborales.
- Desarrollo de **Cuadros de Mandos Integrales** para la consecución de objetivos.
- **Elaboración de documentación** interna y final destinada al cliente (informes, actas, ...).
- **Coordinación, motivación, seguimiento y gestión de equipos** de hasta 100 personas.
- **Gestión del conocimiento** corporativo y técnico, con implantación desde inicio.
- Experto en conocimientos en los **servicios gestionados**.
- Buenas Prácticas de **ITIL**, acostumbrado a trabajar en proyectos con estas buenas prácticas.
- **Normas ISO 9001, ISO 14001** (y de la norma medioambiental GICA) e **ISO 27001**.
- Acuerdos de Nivel de Servicios.
- Conocimientos de servicios de **elearning**.

OTROS DATOS DE INTERES

- Dotes de liderazgo demostrado en el MBA, liderando el equipo de trabajo del proyecto y varios proyectos de clase.
- Alta capacidad de estrategia comercial y empresarial (destacado en este aspecto en el MBA).
- Gran capacidad de gestión de personas con altos perfiles profesionales, 94% de satisfacción.
- Capacidad de aprendizaje y asimilación rápida de conceptos. Proactivo y trabajo en equipo.
- Capacidad de esfuerzo y dedicación.
- Acostumbrado al trabajo por objetivos y bajo un modelo organizativo de tensiones de alto nivel.
- Disponibilidad, y acostumbrado, a viajes de negocio frecuentes.
- Profesor homologado en la EOI (Escuela de Organización Industrial).
- Colaborar de revistas
- Actualmente tertuliano en radio deportiva.
- Aficionado al deporte y voluntario durante 2 años en la ONG ANDEX.