

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS
-EXECUTIVE MANAGEMENT BUSINESS ADMINISTRATION-



PRINCIPALES ACTIVIDADES

- ❑ Dirección ejecutiva con una visión global y operacional del funcionamiento de las empresas. Este conocimiento integral de las organizaciones es aprovechable en cualquier sector y dimensión mediante modelos de gestión avanzados y flexibles. Acostumbrado a implementar procesos estratégicos y business plan, aplicando cuadros de mandos para cada área clave de resultados y una coordinación eficiente de los equipos.
- ❑ Acompañamiento tanto en el desarrollo de nuevas empresas y proyectos como de empresas maduras, gestionando su estructura y los recursos necesarios en cada etapa. También en caso de necesidades especiales se procede a operaciones private equity, además de un reordenamiento financiero con acuerdos marcos.
- ❑ Ponencias en conferencias, jornadas y participación en programas de radio y televisión, aportando técnicas para la gestión empresarial y el fomento de la iniciativa emprendedora.
- ❑ Colaboración con la Universidad en la Administración y Dirección de Empresas. En particular en asignaturas como Economía de la Empresa, Organización, Dirección Estratégica, Dirección de Operaciones, Procesos de Dirección, Cuadros de Mandos e Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar.

EDUCACIÓN & TRAINING

- ❑ Licenciado en Ciencias Económicas. Universidad de Sevilla. - Mejor Expediente.
- ❑ Training Management Business Administration. Peugeot SA.
- ❑ Cursos impartidos por KPMG, Arthur & Andersen, Garrigues, Cámara de Comercio, Global Estrategias, Instituto Internacional San Telmo, Krauthammer Internacional, Microsoft Ibérica, Instituto de Educación y Escuela Superior de Investigaciones y Técnicas Empresariales.

PERFIL TÉCNICO & PROFESIONAL

Habilidades:

- ❑ Especialista en diseño e implementación de procesos estratégicos, business plan, organización de medios, dirección de equipos, toma de decisiones en ambientes de crisis y control de resultados, ejecutando planes de acción y mejoras con liderazgo y una eficiente gestión de las personas.
- ❑ Rápida adaptación a nuevos sectores detectando las áreas y los factores claves de los resultados y del éxito.

Experiencia:

- ❑ 30 años de experiencia directiva, gestionando empresas y desarrollando planes de negocios. Esto ha permitido conocer profesionales con gran talento y diversidad de perfiles, perspectivas, edades, conocimientos, habilidades, modelos de negocio y sectores, así como afrontar una gran variedad de retos y vivencias capaces de desarrollar economías de experiencia.

Logros:

- ☐ Participación directa en todos los procesos empresariales aplicando siempre tecnologías y herramientas avanzadas, con una mejora constante en el conocimiento logrando la excelencia en el desempeño del trabajo.
- ☐ Máxima puntuación en el informe de competencias directivas del IESE Business School.
- ☐ Homologado por EOI en las áreas de estrategia, habilidades directivas, organización de empresas, recursos humanos, contabilidad y finanzas.
- ☐ Acreditado por la Junta de Andalucía como Consultor con más de 15 años de experiencia en puestos directivos.
- ☐ Catalogación para las ayudas europeas Next Generation EU como agente digitalizador del Programa Kit Digital de las soluciones Business Intelligence y Analítica.

 EXPERIENCIA PROFESIONAL

2019> Strategy & Management Control SLP.

Puesto: Administrador.

Logro:

Iniciativa personal emprendedora que ya dura tres años y tiene como cliente principal al grupo empresarial Agromolinillo, empresa con una facturación y patrimonio superior a los 50 y 100 millones de euros respectivamente. Su actividad principal es agrícola de Berry en Huelva.

Funciones

- Acompañamiento a la Dirección en la toma de decisiones y su estrategia.
- Diseño e implementación analítica de Business Intelligence y Dashboard, con mapas y fórmulas optimizadas y Microsoft Power BI.
- Dirección financiera de Agromolinillo gestionando un grupo empresarial con más de 15 sociedades operativas con un departamento de 6 personas.
- Analytical Budget Control y Cash Flow.
- Dirección y control de la gestión tributaria, así como de cobros y pagos.
- Interlocutor con auditores y asesores.
- Para más detalle consultar www.strategyconsulting.es y www.agromolinillo.es

2003> Universidad Pablo de Olavide de Sevilla y otros.

Puesto: Profesor Administración y Dirección de Empresas.

Logro:

Profesor mejor valorado por los alumnos en el departamento y con la mejor ratio de aprobados. Se aportan conocimientos y experiencia, con la conciencia de participar en la formación de profesionales cualificados que deben dinamizar la economía de nuestra tierra.

Funciones

- Impartición de materias académicas en Grado de Administración y Dirección de Empresas y en Grado de Finanzas y Contabilidad, así como sus dobles grados respectivos con Derecho y Master.
- Participación en reuniones del departamento para desarrollar las guías académicas de las asignaturas.
- Participación en planes y programaciones de mejoras e innovación en los procesos de enseñanza.
- Diseño de cursos para la Universidad de Verano de la UPO.
- Dirección y coordinación de títulos propios de la Universidad.
- Tutoría y dirección de Trabajos Fin de Grados y Prácticas en Empresas.

2016> Grupo Trichodex SA.

Puesto: Director Ejecutivo.

Dependencia: Consejo Administración.

Logro:

Aplicación de procesos estratégicos, implantación de business plan, reordenamiento de deudas y gestión de operaciones private equity para financiar el fuerte crecimiento de la empresa. Se ha llegado a conseguir en las negociaciones con fondos de inversión y socios estratégicos valoraciones entre 10'8 y 16'7 veces ebitda. Para ello ha sido necesario formar un equipo muy cualificado y crear una estructura comercial y de marketing hasta entonces inexistente en la empresa.

Funciones

- Dar ejemplo, con una actitud proactiva.
- Dirección y control del grupo de empresas, con participación en las áreas estratégica, financiera, operativa y comercial.
- Diseñar y analizar el reporting y la organización de reuniones para analizar los resultados de cada área, asegurando un sistema de información para la toma de decisiones.
- Formulación de los planes estratégicos del negocio con sus correspondientes programas y cronogramas, aprovechando las oportunidades y activando las mejoras necesarias, que mitiguen los puntos débiles y las amenazas y que potencien los puntos fuertes y las ventajas competitivas identificadas.
- Análisis de la viabilidad y el seguimiento de nuevos proyectos, productos o servicios y sus planes de acción para la puesta en marcha. Así como impulsar planes de mejora en los negocios, identificando las áreas claves de gestión económica, operacional, comercial y organizativa.
- Supervisión y control de la cumplimentación de objetivos y la utilización de los recursos y su organización correspondiente.
- Gestión, análisis y control presupuestario del plan económico-financiero de los distintos negocios, así como la implantación de una contabilidad analítica.
- Implantación y control semanal de un cuadro de mandos de los negocios.
- Control de los presupuestos y de las previsiones de tesorería, así como el diseño y el seguimiento del plan de financiación.
- Control y seguimiento de los precios y el volumen de ventas por segmentos de clientes de cada producto y los canales de distribución utilizados, mejorando el posicionamiento en el mercado.
- Participación y seguimiento del plan comercial, en el que se identifiquen los factores claves de la satisfacción de los clientes y los competidores.
- Dotar de procedimientos eficientes la gestión de los distintos negocios, mediante un proceso de mejora continua, con la participación e implicación del personal de la empresa.
- Gestión y seguimiento de los recursos humanos de la empresa, asegurando y controlando la calidad y el rendimiento en cada caso, promoviendo un ambiente laboral gratificante y exigente.
- Seguimiento de inventarios y compras.
- Seguimiento de auditores de cuentas independientes, asesores legales, fiscales, laborales y con instituciones financieras.
- Salvaguarda de la rentabilidad financiera del negocio.
- Seguimiento de la documentación mercantil con escrituras públicas y cuentas anuales registradas y libros de actas y accionistas.
- Seguimiento de la documentación, declaraciones y archivo de obligaciones tributarias, laborales y justificantes y libros contables.
- Seguimiento de los estados financieros anuales: balances de situación, balances de sumas y saldos al máximo detalle digital y cuentas de pérdidas y ganancias.

- Cierres mensuales de producción por segmentos y canales, contable, analítico y de estados financieros, con análisis patrimonial, comercial, económico, de cobertura y financiero.
- Seguimiento de las deudas a cobrar vencidas y de los créditos a clientes.
- Budget y forecast con plan de ventas, plan de producción, plan de medios, plan de inversión, plan de financiación, cash flow y planes de acción programados, con control presupuestario mensual.
- Análisis de ventas por segmentos y canales.
- Seguimiento de clientes perdidos e índices de satisfacción, fidelidad, intensidad y up-selling de clientes.
- Análisis de costes y escandallos.
- Seguimiento de costes y pasivos laborales, con control y seguimiento de la productividad y sus correspondientes incentivos.

2012> Solutia Innovaworld Technologies, SL.

Puesto: Director Ejecutivo.

Dependencia: Consejo Administración.

Logro:

Gestión y desarrollo de una expansión sin precedentes en la empresa, pasando de una facturación de 4 a 17 millones de euros en tres años. Las decisiones financieras y cambios en la organización fueron decisivos, para así adaptarla al crecimiento y poder cumplir con los estándares de calidad establecidos en la prestación de servicios y la fabricación de productos.

Funciones

- Dirección y control de la empresa.
- Reportar los resultados de la empresa y su situación al Administrador (propietario), cumpliendo siempre el principio de imagen fiel en los estados financieros.
- Liderar el plan de empresa y su seguimiento.
- Dotar al negocio de procedimientos operativos homogéneos y eficientes.
- Implantar una gestión analítica.
- Interlocutor con los auditores de cuentas y los asesores fiscales y laborales.
- Relaciones con grandes cuentas de la Administración Pública, con seguimiento de los procesos de selección y las ofertas públicas.
- Controlar la situación económica y financiera de la empresa, captando los medios necesarios para el crecimiento.
- Elaborar, controlar y realizar el seguimiento de presupuestos, analizando desviaciones y aplicando las correcciones oportunas, así como la revisión presupuestaria cuando existen cambios significativos.
- Analizar la rentabilidad y los gastos.
- Analizar las ventas, su margen y los costes financieros.
- Control de la actividad fabril, de la fuerza de ventas y de las inversiones en publicidad.
- Control de los stocks.
- Controlar la satisfacción de los clientes y que se cumplen los procedimientos establecidos.
- Comprobar que la aplicación del plan de empresa se desarrolla de la forma prevista.
- Análisis de los resultados obtenidos en cada acción desarrollada.
- Controlar los procedimientos de gestión de la empresa.
- Supervisión y aprobación del plan de compras.
- Gestión del personal de la empresa.
- Definir las inversiones y su financiación.

2006> Vértice Gestión Hotelera SL.

Puesto: Director Servicios Centrales.

Dependencia: Consejo Administración.

Logro:

Diseño de toda la estructura societaria y de gestión del Grupo, haciendo posible que el Consejo de Administración pudiera tomar decisiones adecuadas con un business plan de éxito y en constante expansión. De esta forma se pasó de tan solo gestionar un hotel a cinco centros en Sevilla y uno en Madrid, gracias a la captación de inversores atraídos por la alta rentabilidad.

Funciones

- Dar ejemplo, con una actitud proactiva.
- Dirección de la administración y el control del grupo de empresas desde sus Servicios Centrales, así como asesoramiento económico-financiero, estratégico, operativo y de marketing a las 18 Unidades de Negocio que componen el grupo.
- Reportar documentalmente y mediante reuniones periódicas los resultados de cada empresa y su situación a cada Director de Unidad de Negocio y al Consejo de Administración del Grupo, asegurando un sistema de información para la toma de decisiones.
- Participación en los planes estratégicos de las empresas y elaboración de sus planes de negocio, con sus correspondientes programas y cronogramas, aprovechando las oportunidades y activando las mejoras necesarias, que mitiguen los puntos débiles y las amenazas y que potencien los puntos fuertes y las ventajas competitivas identificadas.
- Análisis de la viabilidad y el seguimiento de nuevos negocios, productos o servicios y sus planes de acción para la puesta en marcha. Así como asesoramiento en los planes de mejora de los procesos de negocio, identificando las áreas claves de gestión económica, operacional, comercial y organizativa.
- Supervisión y control de la cumplimentación de objetivos y la utilización de los recursos y su organización correspondiente.
- Gestión, análisis y control presupuestario del plan económico-financiero de las distintas empresas, así como la implantación de una contabilidad analítica.
- Gestión y control de los presupuestos y de las previsiones de tesorería, así como el diseño y seguimiento del plan de financiación.
- Preparación y aprobación de las cuentas anuales en la junta de accionistas de las distintas empresas.
- Control y seguimiento de los precios y el volumen de ventas por segmentos de clientes de cada producto y los canales de distribución utilizados, incluida la venta electrónica y las redes sociales, mejorando el posicionamiento de cada empresa.
- Control y seguimiento del plan de medios y publicidad.
- Participación y seguimiento del plan de marketing, en el que se identifican los factores claves de la satisfacción de los clientes y los competidores.
- Dotar a cada empresa de procedimientos de calidad y operativos homogéneos y eficientes para la gestión de los distintos negocios, mediante un proceso de mejora continua, con la participación e implicación del personal de la empresa.
- Gestión y seguimiento de los recursos humanos de la empresa, asegurando y controlando la calidad y el rendimiento en cada caso, promoviendo un ambiente laboral gratificante y exigente.
- Gestión y auditorías de inventarios y compras para todo el grupo.
- Seguimiento del Sistema de Información y Comunicación, así como salvaguarda de una óptima utilización y rendimiento de las herramientas TIC disponibles en la empresa.
- Relaciones y reporting periódico con inversores.
- la administración de fincas de las distintas comunidades de propietarios en las que participa alguna empresa del grupo.

- Interlocutor con auditores de cuentas independientes, con asesores legales, fiscales y laborales y con instituciones financieras.
- Salvaguarda de la rentabilidad financiera de los Servicios Centrales y de todas las empresas asesoradas.

1999> Dafal Automóvil, SA.

Puesto: Director Gran Centro Fiat en Sevilla.

Dependencia: Consejo Administración.

Logro:

Puesta en marcha del Centro del Automóvil Fiat más grande de España, consiguiendo promocionar la carrera profesional en Sevilla sin necesidad de traslado a Madrid como insistía Peugeot.

Funciones

- La dirección y el control general de la empresa aplicando procesos de mejora y controlando resultados en todas las actividades del negocio: las ventas, las compras, la producción y los servicios al cliente, así como los gastos de estructura y generales.
- Negociar apropiadamente cuantos temas sean necesarios, priorizando los intereses de la empresa.
- Impulsar una estrategia y una cultura de empresa eficaz.
- Desarrollar e implantar un plan trianual mediante comités de dirección anuales.
- Crear programas de mejora de la calidad y el rendimiento, obteniendo un posicionamiento óptimo en el mercado.
- Desarrollar y cumplir un presupuesto anual en base al plan de empresa y a los programas de mejora.
- Controlar toda la actividad mediante reuniones semanales con cada jefe de departamento y comités de dirección mensuales.
- Actualizar un organigrama eficaz.
- Anticipación a la situación futura del sector y disponer de un banco de ideas.

1993> Peugeot España, SA.

Puesto: Gerente Gestión para Andalucía y Extremadura.

Dependencia: Director Gestión Nacional.

Logro:

Ante una grave crisis coyuntural fue necesario refloatar la red Peugeot en Andalucía y Extremadura, teniendo que gestionar la renovación de casi la mitad de los 44 concesionarios existentes. También se lideró un cambio estratégico priorizando la actividad de taller frente a la de venta, dado que los ingresos son más estables y es fundamental en la renovación de los vehículos. Así se establece que los ingresos de postventa al menos deben absorber un 80% de los gastos generales y estructurales. De esta forma se blindó a los concesionarios ante futuras crisis.

Funciones

- Asesorar la gestión integral de todos los concesionarios que conforman la Red Comercial de Peugeot en Andalucía, Extremadura, Ceuta, Melilla y Gibraltar, tanto privados como filiales, con seguimiento de su control económico, financiero, organizativo, operativo, comercial y presupuestario.
- Planes de viabilidad y refloatación según cuadros DAFO y benchmarking, implementando estrategias adecuadas de forma proactiva, estableciendo Planes de Acción Programados.
- Control de riesgos y salvaguarda de los intereses de Peugeot España, SA., detectando concesionarios de Alto Riesgo, formalizando afianzamientos, llevando a cabo reconocimientos de deudas, controlando créditos y gestionando planes económico-financiero y presupuestos de tesorería y financiación en cada caso.

- Control, análisis y tratamiento estadístico de la información financiera, económica y comercial de la red de concesionarios, mediante cuadros de mando, control del mix por segmentos de ventas y contabilidad analítica.
- Control del rendimiento de las distintas actividades y de sus recursos humanos, así como la gestión y la auditoría del stock de vehículos y el control de todos los inventarios de recambios y vehículos de ocasión.
- Seguimiento de los concesionarios para la certificación ISO 9000, implantando procedimientos operativos de calidad para la gestión, siendo participes personal de todas las áreas operativas.
- Reportar documentalmente y mediante reuniones periódicas los resultados de cada concesionario y su situación a la Dirección de este y a la Dirección Nacional de Gestión de Peugeot.
- Análisis de la viabilidad y el seguimiento de nuevos concesionarios, asegurando una adecuada puesta en marcha de los negocios con todos sus productos y servicios.
- Promoción de un software adecuado de gestión empresarial, así como tecnologías para el tratamiento de la información y la comunicación.
- Control y seguimiento de las obligaciones fiscales, laborales y mercantiles por parte de los concesionarios.

1990> DAF Andalucía, SA.

Puesto: Controller.

Dependencia: Comité Dirección de DAF España.

Logro:

Ser seleccionado por Daf Truck Holanda con tan solo 25 años fue toda una sorpresa. Según explicaciones posteriores a la incorporación, entendieron que, para reconducir la situación caótica de su filial en Andalucía necesitaban una persona con carácter, muy capacitada y con una ilusión desbordante. El éxito lo demuestra que al cabo de tres años y ante la suspensión de pagos de la matriz holandesa, cuando los directivos claves de Daf España se trasladan a Peugeot, me reclutan para la Dirección regional de Peugeot.

Funciones

- Desarrollar y controlar la evolución de los negocios de acuerdo con el presupuesto anual de la Compañía, logrando el beneficio óptimo y el adecuado crecimiento de la organización, sus procedimientos y sus sistemas.
- Confección y coordinación de los planes estratégicos en sus aspectos económicos y financieros
- Acciones correctoras para cumplimentar los objetivos de beneficio y cifra de negocio.
- Informes al director general y comité de dirección.
- Control de riesgos.
- Asistir a la correcta elaboración de los informes de auditoría y fiscales.
- Desarrollar y mantener sistemas en toda la Compañía incluida la red de ventas y postventa.
- Planificar y asegurar la disponibilidad de recursos financieros.
- Control contable.
- Desarrollo de la gestión laboral.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- ☐ Datos Personales: Nacido en 1965. Casado con 2 hijos.
- ☐ Idioma English: Nivel intermedio.
- ☐ Programas Software: Microsoft Office nivel experto. ERP's Navision, Sage, Hispacolet y Sinergy entre otros. Otras herramientas corporativas específicas. Power BI de Microsoft.