

ALFONSO ROVIRA DIAZ
08348 Cabriels(Barcelona). España
Tel. móvil: 653.995.205
e-mail: algotasqueunviaje@gmail.com

Ingeniero Industrial
Intensificación Electrónica
Fecha nacimiento : 10-08-1977
Nacionalidad : Española
Estado civil : soltero
Permisos de conducir : A y B.
Patrón embarcaciones de recreo
Guía Buceo (Cert. Divemaster)



Formación

- 2005-2007** **ESADE Barcelona**
MBA Part Time.
- 2007** **AGSM Business School Sydney**, Australia. Programa de intercambio Full Time, 3 meses.
- 1995-2001** **Escola Tècnica Superior d'Enginyers Industrials de Barcelona**, España.
Universitat Politècnica de Catalunya.
Ingeniero Industrial. Intensificación Electrónica.
- 2000-2001** **Ecole Centrale Paris**, Francia (Beca Sócrates).
Quinto curso, opción Electrónica y Tecnologías de Telecomunicaciones
Proyecto de fin de carrera, calificación Notable.
Proyecto de opción en **KLEE**: La Seguridad en el Comercio Electrónico.

Formación complementaria

- Enero 2003** Curso "Presentaciones Comerciales" impartido por Global Consulting, Barcelona.
- Verano 1998** Curso 'Program in Computing' Universidad de California-UCLA, Los Angeles(USA).

Idiomas

Inglés : Fluido. Certificate in Advanced English (C.A.E).
Francés : Fluido.
Portugués: Medio.
Español y Catalán : lenguas maternas.

Docencia

Desde

- Febrero 2008** **Universitat Politècnica de Catalunya.**
Departamento de Organización de Empresas.
Profesor Postgrado de Técnicas Comerciales.

Experiencia profesional

Desde

- Octubre 2015** **Proyectos de Cooperación Internacional**, en ONG's como **Fundación Ciudad de la Esperancia y alegría** (India '14-'15), **Fundación Amigó**(Bolivia '15), **Fundación Recover Hospitales para Africa**(Camerún '16) y en solitario (Brasil '16), en los que se realizan tareas de diversa índole, como Gestión Hospitalaria y Consultoría en gestión para los proyectos en destino, relacionados con niños en riesgo de exclusión social, orfanatos, SIDA, hospitales, derechos de la mujer, escuelas, etc.
Realizado Business Plan de Turismo Solidario en Bolivia y proyectado también en Brasil para las zonas indígenas de Amazonia.
Ruta Solidaria en bicicleta cruzando África de Oeste a Este (Proyecto actual)

Oct. 2010 –

- Oct. 2015** **Heatcraft Ibérica (Lennox Group).** Barcelona. Grupo Americano de 16.000 personas dedicado a la fabricación y comercialización de productos de Refrigeración (Heatcraft) y Aire Acondicionado(Lennox HVAC).

Director de Filial de España y Portugal.

Dirección de la filial con el objetivo de conseguir la excelencia de Servicio y la máxima rentabilidad comercial, enfocado especialmente a la comercialización de maquinaria de Frío Industrial (Energías Renovables, Alimentación).

Mi tarea se centra en el conocimiento del mercado y en la coordinación del equipo, tanto en ventas como en soporte técnico (postventa y preventa), ingenierías, etc. para conseguir unos objetivos de ventas determinados.

En los últimos 2 años, en un mercado decreciente, crecemos aproximadamente un 40%.

La clave, el trabajo en equipo y reiniciar desde 0 una empresa que venía de cerrar fábrica en España.

Excelencia de Servicio: la conseguimos mediante la reorganización funcional de un equipo de apoyo técnico preventa y postventa, gestión de pedidos y vendedores segmentados en División de Industria (Energía y Máquina Herramienta) y Food (Supermercados, hostelería, proceso de conservación de alimentos...). Se realiza formación y especialización de cada activo del equipo para adaptar sus tareas y potencialidad al cliente.

Comercial: Desarrollar la División de Industria, en un principio entorno al Sector Energía, con aplicaciones como Plantas de Cogeneración, eólica, etc. y posteriormente, debido a la falta de subvenciones en Energías Renovables, dirigimos nuestro esfuerzo principal al sector Máquina Herramienta, de los pocos con crecimiento en el país debido a su enfoque internacional.

Otro objetivo comercial es recuperar el terreno perdido en aplicaciones de FOOD, la división principal en cifra de negocio (Clientes Instaladores y Distribuidores de Refrigeración y Cadenas de supermercados, grupos alimentarios, etc).

En un mercado en plena recesión (Ej: reducción de apertura de nuevos supermercados de -40% en 2012) y con un equipo menor que en los años precedentes conseguimos un crecimiento por encima del 30% en 2012.

En el mismo año también se reconduce la compañía a beneficios.

Julio 2007 –

Sep. 2010

Grupo Eurofred Barcelona, España. Empresa Comercial de líneas de Aire Acondicionado (General, Fujitsu, Fuji Electric, Hiyasu y Daitsu), Energía Solar, Calderas, Hostelería-Heladería y Electrodomésticos.

Facturación 550 M €. 850 empleados.

Junio 2008 -

Sept. 2010

General France Climatisation - Eurofred

Director Comercial Francia

Dirección comercial de un equipo de 3 Jefes de Ventas, 13 Comerciales y 3

Asistentes Comerciales para venta al Canal Instaladores de Aire

Acondicionado, Electricistas, Energías Renovables, calefacción y fontanería.

Participación/Planificación y Ejecución de las políticas de Marketing al

Canal Instaladores.

Julio 2007-

Mayo 2008

Eurofred Refrigeraçao

Internacional Development Manager
Director Comercial Portugal

Trabajo centrado en 2 actividades:

- 1) Realización y aplicación de estudio estratégico de la filial de Portugal con el objetivo de encontrar oportunidades de mejora en las ventas y funcionamiento general. Realizar informe de problemática y Plan de acción para todos los departamentos afectados: Comercial, Técnico, Logística y Marketing.
- 2) Dirección comercial del equipo de vendedores de Aire acondicionado, a través de Canal de Distribución e instaladores, aplicando plan de acción elaborado en estudio anterior. Coordinación de los cambios de los distintos departamentos de la Filial de Portugal.

**Abril 2003 -
Dic. 2006**

Soler & Palau, S.A. Parets Vallès, España. Fabricante de productos de Ventilación. Facturación 280 M €. 1500 empleados.

Area Manager Internacional. Europa del Este, Países Escandinavos & Oriente Medio. Cartera 25 M €

Tareas: Conseguir objetivo de Ventas marcado, motivando al importador, dinamizando relación y flujos de información, visitas a grandes cuentas, mejorando y adaptando productos, potenciando canales de distribución, promociones, ferias sectoriales. También supervisar logística, definición de precios, resolución y canalización de cuestiones técnicas, de calidad y varios.

Incremento de cifra de ventas de mis áreas en un 13%, 20% y 23% los 3 últimos años.

Participación en negociaciones de Joint Venture y compra de empresas en el extranjero.

Miembro del Comité de Reducción de referencias desde Septiembre '05: Equipo multidisciplinar con una persona de cada departamento clave de la empresa. Objetivo: Reducir el número de referencias de producto acabado y componentes para conseguir mayores economías de escala, mayor poder de negociación con proveedores, descargar el sistema, facilitar tareas administrativas...

Abril 2002-

Marzo 2003 **Schneider Electric** Barcelona, España. Fabricante de material eléctrico.

Facturación 10500 M €. 85000 empleados,

Product Manager Junior en Telemecanique. Realizando tareas de marketing, logística, comerciales y técnicas. Participación en lanzamiento de nuevos productos, charlas de formación, logística, resolución problemas técnicos varios...

Marzo 2001-

Febrero 2002 **Aubay Télécoms** París, Francia. Consultoría Tecnológica en Telecomunicaciones. Facturación 65 M €. 1200 empleados.

Consultor Junior de Telecomunicaciones. Realizados estudios varios, técnicos y de Mercado. Soporte en algunas tareas comerciales. Realizado proyecto sobre ADSL.

Hobbies

Leer, Viajar, escalada, submarinismo, hockey patines, motos (cross y deportivas), natación, ciclismo, kick-boxing, esquí...