

**Ingeniero Agrícola****Global Executive MBA** *(en inglés, en Shanghai & Silicon Valley)**Dirección de Empresas Agroindustriales****Gestión de Recursos Humanos****Gestión Medioambiental y Auditoría****Graduado en USA, Alabama**

E.U.I.T.A.

IESE Business School

Universidad de Loyola - E.T.E.A.

Mainfor Edu - Grupo Mainjobs

Univ. Cádiz & Generalitat de Cataluña

Montgomery Catholic Preparatory School

Referencias bajo petición

+25 años de trayectoria profesional en energía renovables, agricultura, alimentación, industria, salud y consultoría empresarial. Trabajando en compras, cadena de suministro, desarrollo de negocio, expansión internacional y estrategia, operaciones y recursos humanos, brokerage & trading de commodities, innovación (I+D+i), atención al cliente, comunicación y marketing corporativo.

2010 - Actual

IC CONSULTING

Consultoría Empresarial: Estrategia, Operaciones, RRHH y Cambio

Realizando consultoría de negocio en empresas familiares. Asesorando y trabajando como interino en procesos de cambio, estrategia, operaciones, recursos humanos, desarrollo de negocio, gobierno corporativo y family office. Participando como órgano consultivo para la profesionalización de la toma de decisiones. Elaborando planes de sucesión y relevo generacional. Mediando y mentorizando la resolución de conflictos de familia-empresa. Realizando acciones formativas "in-company" e impartiendo clases en escuelas de negocio. Equipo de 7 personas.

- **Consultor y Asesor Externo.** (1) Puesta en marcha de modelo de gobernanza y gestión de RRHH de grupo familiar de comercialización y producción de productos frescos hortofrutícolas, cifra de negocio de 30 M€, plantilla de 25 empleados. (2) Protocolo familiar, sucesión y relevo en grupo familiar de servicios de asistencia médica de urgencias y emergencias, con 40 M€ de cifra de negocio, plantilla de 100 empleados. (3) Creación del departamento de RRHH de grupo familiar industrial internacional de +100 años, facturación de 30 M€, plantilla de 300 empleados.
- **Dirección interina de estrategia, operaciones, RRHH, y atención al cliente en clínica privada.** Negocio familiar en el cuidado integral de la mujer a través de servicios de ginecología, obstetricia y reproducción asistida con una facturación de 1.7 M€, plantilla de 20 empleados.
- **Socio en Start-up de Recursos Humanos y Formación.** Implementando proyectos 360° de RRHH: sistemas de mejora continua, modelos de gestión por competencias, planes de acogida, manuales de funciones y análisis de puestos de trabajo, mapas de talento y visión del comportamiento, encuestas de clima laboral, evaluación 270° de directivos, e implantación de modelos de retribución, incentivos, compensación y beneficios. Diseñando y dirigiendo programas académicos a medida de mejora continua "in-company". Organizando actividades outdoor (incentivos), talleres, eventos corporativos y retiros de directivos.
- **Dirección de proyectos de Marketing Reputacional y RSC.** Desarrollando proyectos de impacto social y marketing corporativo de marca vinculado a RSC y actividad fundacional (3r sector) en tres áreas: educación, investigación y medioambiente. (1) Dirección del proyecto "17 Cimas para vencer el cáncer" con Human Exploration y Javier-Campos.org, logrando el patrocinio de la Fundación Obra Social 'la Caixa'. (2) Participación en proyecto "Desafío Mulhacén" para el 30 Aniversario ILUNION Hotels de Grupo Social ONCE.
- **Interim manager en Start-up de Business Intelligence & Big-Data.** Asesorando y coordinando la creación de emprendimiento que desarrolla soluciones tecnológicas inteligentes para atraer, predecir y democratizar audiencias sociales relevantes. Aplicación de IA & Big-Data, simulación de predicciones de patrones, data mining, machine learning, e identificación de bots conversacionales en la red. ENISA: 120.000 €
- **Docencia y Formación.** Coordinando e impartiendo programas académicos a medida para empresas y escuelas de negocio. Realizando charlas, conferencias, sesiones magistrales en empresas y eventos. (1) Profesor del Master de Comunicación y Marketing en el Instituto de Estudios Cajasol. (2) Cursos en ESIC, EIG, Universidad de Loyola. (3) Team building para el equipo comercial de Hyundai, lanzamiento del Kona. (4) Formador en seminario "Líderes del futuro" de Fundación Eduarda Justo, Grupo Cosentino. (5) Incentivo outdoor cooperativas Grupo SUCA.

2004 - 2009

ABENGOA - IBEX35

Director Compras Europa & Desarrollo de Negocio EMEA - Renovables & Agribusiness

Trabajando en la gran industria, infraestructuras y desarrollo sostenible en Abengoa para el suministro de plantas industriales de gran tamaño en España y Europa (Reino Unido, Alemania, Países Bajos y Francia). Negociando grandes operaciones de compras y trading de commodities para biocombustibles. Coordinando plan de producción y logística. Desarrollando el plan estratégico y comercial de EMEA. Realizando estudios de mercado, viabilidad y prospección de oportunidades de inversión, de nuevas materias primas (biomasa), y desarrollo de nuevas tecnologías (I+D+i), incluyendo sus operaciones a nivel internacional en India, USA, Tanzania, y Sudáfrica. Organizando acciones de comunicación, campañas de marketing y estrategias comerciales. Responsable P&L: Compras de 200 M€ (1.5 MT); Plan Estratégico de 900 M€ (5MT). Equipo: 18 personas.

- **Responsable Desarrollo Compras Europa.** Creando, desarrollando, ampliando y mejorando el desempeño operativo de red comercial con +150 agentes distribuidores, +6.000 proveedores, 400.000 t/año, obteniendo un resultado +20 M€. Ampliando un 30% las actividades comerciales mediante campañas de marketing en 41 provincias en España. Realizando conferencias a nivel nacional, campañas de comunicación y marketing con presupuestos >350.000 €/campaña. Cereals Event y Royal Show en UK. Logrando apertura de mercado en Alemania por valor en importaciones de 8 M€ en campaña de 4 meses.
- **Responsable Proyecto Shamrock.** Liderando división de commodities, sindicación con Rabobank de 1.000 M€ de capital, para construcción de 3 plantas industriales de gran tamaño en Europa (Francia, Alemania y Reino Unido). Definiendo escenarios con el departamento financiero corporativo en los análisis económicos-financieros según opciones de suministro. Negociando acuerdos estratégicos de cadena de suministro con grandes operadores y proveedores internacionales (Cargill, Glencore, Nidera, Toepfer, Raiffeisen HaGe, Soufflet, Ceralto, Frontier, Gleadell, Grainfarmers). P&L: 200 M€; y 1.5 MT.

Cont. Abengoa...

- **Coordinando proyectos de consultoría internacional** con Deloitte, Ernst & Young, PwC, Grupo Nomura, Ecofys y otros. Realizando Análisis de Ciclo de Vida (LCA), análisis de viabilidad e integración vertical, y valoración de ofertas de inversiones en América del Sur, África y Asia.
- **Participación en proyectos de I+D+i:** (1) Diseñando el proyecto de biomasa lignocelulósica para abastecimiento de 200.000 t/año de planta industrial en Francia. Inversión: 12 M€. (2) Proyecto CENIT de investigación para la obtención de biomasa sostenible. Ppto.: 7 M€. (3) Proyecto I+DEA de Abengoa Bioenergía (Programa CENIT). Ppto.: 33 M€. Desarrollo de la tecnología de producción y uso del bioetanol para incrementar la capacidad de forma sostenible y competitiva. (4) Proyecto Singular Estratégico del CIEMAT: "Desarrollo, demostración y determinación de la viabilidad de la producción de energía en España a partir de cultivos energéticos". (5) Producción de Microalgas para la fijación y captura de CO₂, aprovechamiento y aplicación en la producción de biocarburantes. Trabajos desarrollados en financiación de I+D+i (Fondos Genoma España, Fondos tecnológicos, CENIT).

1996 - 2004

ALCALIBER

Director-Gerente Agrogesa

Desarrollando la producción legal de opio para la industria de estupefacientes de la patrimonial Grupo Torreal de la familia Abelló. Realizando las operaciones comerciales, compra, y abastecimiento de planta industrial a través de red de agentes y distribuidores, y prestando un servicio integral a más de 300 agricultores por cupos exclusivos de contratación. Responsable P&L de 1.5 M€. Equipo: 15 personas.

- **Director-Gerente Agrogesa.** Gestión integral de proyectos de consultoría e ingeniería agropecuaria, y medioambiente. Tramitación de informes y subvenciones del sector agrario: ayudas PAC, ayudas forestales y medioambientales. Preparación de ofertas para licitaciones de organismos públicos. Ingeniero en litigios realizando informes de valoración agraria y proyectos de expropiación agraria. Trabajos topográficos. Viabilidad y evaluación de inversión para la transformación de fincas. Cuadernos de compraventa para inversores..
- **Dirección Asistencia Técnica de Obras.** Adjudicación licitación del Ministerio de Medio Ambiente: Dirección de las Obras del Proyecto de Protección de Márgenes y Acondicionamiento Medioambiental en el Entorno del Río Guadalmina. Contratista: Talher-Grupo Dragados.
- **Responsable Técnico.** Trabajando en planta industrial realizando recepción de materia prima, logística de producto, análisis y muestreo en laboratorio, calidad, procesado de semillas, peletización, administración y control. Capacidad: 8.000 t/año.

INGLÉS

Avanzado C1. Nivel de negociación fluido hablado y escrito.

FORMACIÓN ADICIONAL

Cursos de competencias y formación específica

- Curso de Habilidades Directivas y Liderazgo. "Cómo liderar personas y equipos" impartido por IESE.
- Formación Liderazgo: Gestión del Tiempo y Delegación, Gestión del Desempeño, Finanzas, Análisis de problemas y Toma de Decisiones.
- Formación Estrategia en Abengoa: Internacionalización de Mercados, Técnicas de Diagnóstico Estratégico, Estrategias de Crecimiento (Modelo Ansoff), Diversificación, Plan Estratégico Metodología McKinsey.
- Programa desarrollo de directivos de Abengoa: Cambio Climático, Mercado de Valores y Liderazgo.

BUSINESS INTELLIGENCE

Nivel alto y fluido en entornos IT

- Cuadros de mandos de negocio: presupuestos, elaboración y monitorización de P&L y Balance Scorecards con KPIs de negocio, simulación de Supply Chain Management, control de stocks y compras, parrillas de contenidos de campañas de marketing...
- Uso operativo entornos SAP: compras, pedidos, facturación.
- Modelización de Gestión de RRHH: recogida de datos, gráficos y mapas competenciales de talento, informes y evaluaciones competenciales, encuestas de clima laboral.
- Informes de mercado, presentaciones ejecutivas, reporting corporativo y planes estratégicos.
- Programas de gestión de explotaciones agropecuarias: gestión de cultivos, campañas, costes de producción, manejo de catastro, declaración PAC, control de materias primas (almacén), etc.
- Plataformas e-learning y entornos tipo Moodle, Seneca.
- Análisis, diseño y creación de contenidos y planes de comunicación digital corporativa: notas de prensa, presentaciones a los medios.

CUALIDADES

Competencias & Habilidades destacadas

Persona resolutiva de carácter comercial y sólidas relaciones institucionales con sensibilidad organizacional, desarrollo de cultural corporativa e integridad institucional. Excelentes habilidades para las relaciones cordiales con clientes y stakeholders. Carisma comunicativo y liderazgo motivacional de espíritu de equipo. Dotes para la negociación, desarrollo estratégico del negocio y manejo simultáneo de proyectos. Sentido perseverante de la responsabilidad. Tenaz y rigor en la toma de decisiones y atención al detalle en la rendición de cuentas. Gestor de recursos con clara orientación a resultados. Actitud positiva, honesta, proactiva, flexible y fácil adaptación autónoma. Con iniciativa emprendedora y búsqueda constante de mejorar las cosas. Habitado a trabajar en situaciones de crisis. Gusto por los desafíos difíciles y grandes retos.



-> Referencias bajo petición

