

**Ingeniero Agrícola***(matrícula de honor proyecto fin de carrera monografía cultivo papaver somniferum)*

E.U.I.T.A. "Cortijo de Cuarto"

**Máster de Dirección Agraria MDA E.T.E.A. & ASAJA***(mención especial en el Proyecto Fin de Master de gestión de empresas agrícolas)*

Escuela Superior de Técnica Empresarial Agrícola

**Global Executive MBA** *(en inglés, en Shanghai & Silicon Valley)

IESE Business School

**Gestión de Recursos Humanos**

Mainfor Edu - Grupo Mainjobs

**Gestión Medioambiental y Auditoría**

Univ. Cádiz & Generalitat de Cataluña

**Graduado en USA, Alabama**

Montgomery Catholic Preparatory School

**+25 años** trabajando en posiciones de **gestión**, dirección y desarrollo de negocio, compras, innovación y sostenibilidad.

Realizando proyectos estratégicos con las **Big4** at **C-Level** en **IBEX35** y **Pymes** en agricultura, alimentación, energías renovables, e industria transformadora/extractora, en EMEA: UK, Alemania, Países Bajos, Francia, Polonia, Rumanía, Ucrania, Filipinas, India, Tanzania.

- Planes estratégicos de inversión/desinversión, apertura de mercado y ejecución comercial.
- Negociación, compras y trading internacional de commodities y productos agrarios (FMCG).
- Gestión integral de explotaciones agropecuarias e ingeniería agroambiental.
- I+D+i: proyectos de innovación tecnológica para el desarrollo sostenible del negocio.
- Consultoría: modelos de gobierno, estructura y políticas de gestión, RRHH y RSC en empresas familiares.
- Realizando procesos de sucesión y relevo generacional. Elaborando protocolos familiares.
- Miembro en comités de Dirección, Estrategia, Riesgos, RRHH, Calidad, Auditorías (ISOs, GlobalGAP, APPCC...).
- Participando en iniciativas de emprendimiento, startups y estructuras de inversión (family office).
- Diseño y desarrollo de proyectos fundacionales (3er sector).
- Docente en escuelas de negocio, formación in-company y mentoring ejecutivo en habilidades directivas.

LOGROS Y RESPONSABILIDAD s/ P&L**Gestión de equipos a nivel internacional de 18 a 50 personas**

- Plan estratégico de negocio McKinsey: 900 M€ y 5MT en EMEA.
- Supply Chain Management: P&L 200 M€. Vol.: 1.5 MT. Ebitda +75 M€.
- Gestión comercial B2B/C internacional >20M€: +150 distribuidores, +6.000 proveedores/clientes.
- Agribusiness: sindicación Rabobank 1.000 M€ de capital (UK, Alemania, Holanda).
- Creación Dpto. RRHH de grupo familiar industrial internacional de +100 años, 30 M€, plantilla 300 empleados.
- Fondos tecnológicos R&D: CIEMAT, CENIT, CDTI, IDAE, Genoma. Pptos>30M€
- Representación institucional a nivel UE en eventos, ferias internacionales y AAPPs (MAPA). Ppto>5M€.

BUSINESS INTELLIGENCE**Nivel alto y fluido en el manejo de entornos Digitales/IT**

- Presupuestos, P&L, Ratios Financieros, KPIs de negocio, Balance Scorecards.
- AgriTech: Farm Management, SIG, PAC, Autocad, GPS, Supply Chain.
- SAP/ERP/CRM: compras, facturación, P&L report, gestión RRHH.
- Dashboard: informes, presentaciones ejecutivas y planes estratégicos de negocio.

CUALIDADES**Competencias & Habilidades destacadas / Softskills**

- Persona resolutiva en la gestión 360° del negocio, desarrollo estratégico, negociación comercial, y el desarrollo de las personas. Con clara orientación a resultados, rigor en la toma de decisiones y atención al detalle en la rendición de cuentas. Liderazgo comunicativo y de espíritu de equipo con elevado compromiso e integridad institucional.
- Honesto, flexible y de fácil adaptación. Con autonomía, aprendizaje rápido y búsqueda constante de la excelencia. Habitudo a trabajar bajo presión en situaciones de crisis. Gusto por los desafíos difíciles y grandes retos.



INTERIM MANAGER & CONSULTOR DE EMPRESAS FAMILIARES

2010 - 2021

Realizando consultoría empresarial. Puesta en marcha de modelos de gestión interna del negocio y profesionalización de la toma de decisiones a nivel estratégico comercial, operaciones y RRHH.

- 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.
- Creación del departamento de RRHH de grupo familiar industrial internacional de +100 años, facturación de 30 M€, plantilla: 300 empleados. Plan de acogida, organigramas, manuales de funciones y gestión por competencias, análisis de puestos de trabajo, evaluación 270°, clima laboral, retribución e incentivos.
- 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.
- 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.

ABENGOA

DIRECTOR AGRONEGOCIO & COMPRAS EMEA - IBEX35

2004 - 2009

Trabajando a nivel internacional (EMEA) en la dirección, desarrollo estratégico agronegocio y gestión integral de compras de materias primas para el abastecimiento de industria de gran tamaño.

- Desarrollando el plan estratégico y comercial de agronegocio en EMEA con McKinsey (900M€; 5MT). Acuerdos con grandes operadores. Logrando apertura mercado en 4 meses, valor importaciones: 8 M€.
- Negociando compras (200M€; 1.5MT) y trading de commodities (Incoterms, GAFTA). Coordinando producción y logística. Red comercial: +150 agentes distribuidores/comerciantes, +6.000 agricultores, 400.000t/año, obteniendo un resultado +20 M€. Ampliando +30% la actividad comercial con campañas de marketing en 41 provincias. Trading ref. a Bolsas (LIFFE, MATIF, CBOT, y Protein market DDGs).
- Responsable división commodities en sindicación 1.000 Mill. de capital con Rabobank para construcción de 3 plantas industriales de gran tamaño en Europa (Francia, Alemania y Reino Unido).
- Proyectos de Agronegocios & Agrifinance con las **Big4**: análisis de mercados, LCAs, viabilidad y prospección de oportunidades de inversión, alianzas estratégicas (M&A, JV), modelos de sostenibilidad e integración vertical (downstream) y desarrollo de nuevas tecnologías (I+D+i) en 25 países.
- Organizando acciones de comunicación, campañas de marketing y estrategias comerciales. Realizando conferencias a nivel nacional, campañas de comunicación y marketing con presupuestos >350.000 €/campaña. Cereals Event y Royal Show en UK. Comisión Europea, MAPA, AAPPs, IGC.



1996 - 2004

GERENTE AGRÍCOLA & TÉCNICO EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS

Realizando asistencia técnico-comercial en la gestión de explotaciones agrícolas y proyectos de ingeniería agroambiental en fincas. Prestando servicios en trabajos de campo a +300 agricultores.

- Desarrollando el agronegocio para Alcaliber (patrimonial Torreal). Gestión integral +3.000 Has de cultivo. Realizando siembra, abonado, tratamiento, recolección y suministro a industria. Vol.: 8.000 T/año.
- Técnico en planta agroindustrial realizando: logística, muestreo, análisis, peletizado, procesado semillas.
- Desarrollando la originación comercial, compra agricultores y logística de productos frescos hortofrutícolas para su venta y exportación a mayoristas de la multinacional francesa Distrimex. Productos: patata, frutas tropicales, cítricos, melocotón, otros. Valor operaciones: +120.000 €/diarios.
- Dirección técnica de ingeniería agroambiental en fincas: cultivos, forestal, cinegético. Tramitación de informes y subvenciones de explotaciones agrícolas: ayudas PAC, forestales y medioambiente.
- Preparación de licitaciones, cuadernos de compraventa y herencias de patrimonio agrario. Perito en litigios agrarios realizando informes en trabajos de expropiación forzosa y valoraciones agrarias.