



MIGUEL JAVIER NAVARRO GÓMEZ PROFESIONAL ÁREA MARKETING Y VENTAS

C/ Ramiro de Maeztu, 35 Pta. 2 46022 VALENCIA (VALENCIA)
Tel.- (+34) 692 584 711, e-mail: javier@mkrecursos.es

Tengo 42 años de edad. Estoy casado y tengo una preciosa niña de 6 años de edad. Soy una persona alegre, entusiasta, orientada a la acción que consigue resultados y con alta capacidad de trabajo. Me gusta correr, escribir, escuchar música, jugar con mi hija, charlar y disfrutar con mi mujer y mis amigos y ver Fórmula 1.

Mi experiencia en el área de marketing y ventas es de 15 años. Me involucro con entusiasmo en cada proyecto que gestiono. Creo en lo que hago. Me gustan los retos y asumo riesgos de manera calculada e inteligente. Dinamizo y hago crecer a las empresas con las que colaboro.

Orientado a la acción/ Creo firmemente que todo está en la acción. No sirve de nada poseer conocimientos o tener todas las capacidades del mundo sino las pones en práctica.

Agilidad mental/ Orientado al cliente. Poseo la capacidad de realizar una tarea o acción de la manera más rápida y eficiente.

“El cliente es un ser inteligente y con voluntad propia”. Cada día es más difícil mantenerlos. Aquí hablo tanto del cliente externo como del cliente interno. Considero que es muy importante escucharle con atención, comprender sus necesidades y darle un servicio de alta calidad, mimándolo mucho en todos los aspectos y hacerle sentir que es importante.

Creativo/ Práctico/ Comunicador. *En el día a día para mí la creatividad y la práctica es lo más importante, como también lo es des-aprender para volver a aprender. **Pensar de manera distinta y resolver los problemas de manera creativa te permite encontrar soluciones que aportan valor a los negocios en donde nos desenvolvemos diariamente. En muchas ocasiones damos por validas determinadas asunciones. Cuando somos capaces de cuestionar las cosas incluso las más obvias, aparecen otras muchas posibilidades.** Mi capacidad y habilidad de comunicación interpersonal es elevada.*

Establecimiento de relaciones/ entusiasta. Sigo las últimas tendencias en cuanto a estrategias y tácticas de marketing, ventas y marketing estratégico.

Soy miembro de la Junta directiva del Club de Marketing de Valencia. La visión que me aporta es muy interesante ya que me da la oportunidad de conocer que “es lo que se cuece” en el ámbito del Marketing. Por otro lado me permite establecer relaciones con profesionales de distintos sectores empresariales.

Colaboraciones formativas y con medios de comunicación/otros

Imparte formación en Estrategias y Tácticas de Marketing y Ventas y Marketing Estratégico en diferentes compañías de la Comunidad Valenciana, así como en los siguientes centros de formación y escuelas de negocio: ADECCO Formación, CEU (Escuela de Negocios), GRUPO SAN ROMAN y Escuela de Ejecutivos (EDE).

Ha publicado artículos sobre dirección estratégica, estrategias y tácticas de ventas y marketing estratégico en las siguientes publicaciones: INICIA (AJEV), FEBF, EMPRESA & FINANZAS, ECO3, Harvard Deusto Marketing & Ventas.

Publicaciones

Cómo dar jaque a la competencia en sencillos pasos. Un guía empresarial en marketing y ventas para centrarse en lo importante y olvidarse del resto. Enlace: www.mkrecursos.es

Depende de ti. Un libro que nos trasmite una visión muy práctica de la importancia de liderar nuestro propio camino. Enlace: www.mkrecursos.es

Entre las colaboraciones como ponente cabe destacar:

Ponente en Congreso Nacional de Marketing y Ventas (Manager Business Forum) organizado por Interbannetwork, Valencia, miércoles 23 de mayo de 2007 a través de la ponencia. “Unir y Dirigir a través de CRM”. Persona de Contacto Interbannetwork: María Alba/Coordinadora Congreso maria.alba@interban.net y Ángel Escribano Gámir/ Director Departamento Estrategias angel.escribano@interban.net

Co-Ponente Club de Marketing Valencia, febrero de 2009 a través de la ponencia: “Planes Estratégicos en tiempos de cambio”. Persona de contacto: Agustín Beamud/Gerente.

Ponente/Moderador durante 2009

Desayuno Altair Tema: **“Objetivo del Marketing: Siempre el Cliente”** febrero 2009

Desayuno Altair "Tema: **¿Está sacando el máximo rendimiento a su fuerza de ventas?**" junio 2009
Desayuno Altair Tema: **"Gestión Estratégica versus Gestión por Impulsos"** octubre 2009

Mesa redonda, noviembre de 2009. Tema: **Estrategias de Marketing en el Sector de Alimentación. Marcas blancas vs marcas de fabricante** organizado por Club de Marketing Valencia. Persona de Contacto: Agustín Beamud/ Gerente Club Marketing Valencia

Jornada Tema: **CRM: Más allá de la fidelización**, noviembre de 2009, organizado por Encamina-Altair Consultores de Negocio.

Ponente/Moderador durante 2010

Desayuno de Trabajo Tema: **"Cómo Alinear la Estrategia y las Personas para Obtener Resultados Extraordinarios"**.

Jornada Aimme-Altair Tema: **"Marketing Estratégico y SUGAR CRM para reflotar su negocio"**.

Jornada Altair Tema: **Reorganización Global para salir adelante.**

Desayuno de Trabajo Universitat Jaume I-Altair Tema: **Estrategias y planes de acción eficaces en Empresas del Sector Cerámico.**

Experiencia profesional

Mar 08-Actualidad

MKR CONSULTORES

Puesto: Director

Funciones: Consultora especializada en Marketing, Ventas e Interim Management. Participo como Asesor de Marketing Estratégico y Ventas en diversas empresas en la Comunidad Valenciana. Dirijo y desarrollo e implemento proyectos de mejora de la gestión empresarial (elaboración de planes estratégicos; planificación y dirección estratégica, diagnóstico global de la empresa, elaboración de planes de negocio y viabilidad, planes de marketing estratégico y operativo, planes comerciales y de dinamización de ventas, etc.).

Entre los sectores en los que he participado como asesor y desarrollado proyectos de mejora empresarial cabe destacar: construcción, cerámico, envase y embalaje, limpieza, transportes, retail, alimentación, agroquímico, alimentación, metalúrgico, tecnológico, etc.

Dic 06-Feb 08

GRUPO INGEST

Puesto: Director Comercial y Marketing

Jul 06-Nov 06

ASECAM. Asociación de Empresarios del Camp de Morvedre

Puesto: Adjunto a Presidencia.

Ene 04- Jun 06

GRUPO ACTIVA RECURSOS HUMANOS

Puesto: Director Área Sagunto

Funciones desempeñadas: Gestión unidad de negocio. Implantación y seguimiento de la Estrategia Comercial y de Marketing de todas las divisiones del grupo, en el área asignada. Coordinación y supervisión de un equipo de tres personas.

Nov 02- Enero 04

CREYF' S ESPAÑA RECURSOS HUMANOS

Puesto: Director Área Sagunto

Funciones desempeñadas: Gestión unidad de negocio. Implantación y seguimiento de la Estrategia Comercial y de Marketing de todas las divisiones del grupo, en toda el área asignada. Coordinación y supervisión de un equipo de dos personas.

Oct 01- Nov 02

GRUPO AGIO. CONSULTORÍA, TRABAJO TEMPORAL Y SERVICIOS INTEGRALES

Puesto: Responsable Comercial del Área de Valencia.

Funciones desempeñadas: Coordinación y supervisión de un equipo de tres personas; comercialización de las distintas divisiones del grupo; mantenimiento e incremento de cartera de clientes.

Mar 01- Oct 01

GRUPO GENERALI

Puesto: Jefe de Vida.

Funciones desempeñadas: Coordinación y supervisión de un equipo comercial de 12 personas; **Intervención en procesos de selección y formación de agentes de vida.**

Mar 00- Mar 01

WALL STREET INSTITUTE

Puesto: Consultor Académico.

Funciones desempeñadas: Supervisión cursos de inglés de 200 alumnos; asesoramiento cursos tanto a nivel nacional como internacional.

Jun'98-Nov'99

ESPAÑA S. A (COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS)

Puesto: Asesor Organizador.

Funciones desempeñadas: Supervisión de equipo de 8 personas; **intervención en procesos de selección y formación de agentes de seguros.**

May'96-May'98

VITALICIO SEGUROS

Puesto: Agente de Seguros y en mi última etapa (Oct'97-May'98) como Jefe de Equipo.

Funciones desempeñadas: Supervisión de un equipo de 8 personas; **intervención en procesos de selección y formación de agentes de seguros.**

Formación Académica/ Complementaria

1991.1994	THE OXFORD CENTRE Diplomatura bilingüe en Relaciones Públicas y Publicidad para el Marketing.
Oct 2002- julio 2003	ESCUELA DE POSTGRADO Y DIRECCIÓN ESTEMA MBA. Master en Dirección y Administración de Empresas
2010	INESEM. INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Técnico Superior en Coaching Ejecutivo y Empresarial

Mi formación complementaria esta basada en varios cursos de ventas; planificación y dirección estratégica y de marketing; máster en dirección y gestión de recursos humanos, fidelización de clientes, ventas, entre otros. Esta formación la he realizado entre los años: 1994-2010.

Destacar entre la formación complementaria el Curso Superior de Captación y Fidelización de Clientes_ formato online_ a través del ICEMD -El instituto de Marketing Directo y Comercio Electrónico- . Objetivo principal del curso: Diseñar, planificar y desarrollar un programa de Relaciones con los clientes actuales y potenciales/ Conocer como captar y fidelizar clientes uno a uno, como crear una vinculación de 360 grados con la marca desde el comienzo de la relación y cómo incrementar su valor a lo largo de su vida como cliente.