

Alvaro Miralles

Director Comercial

Madrid, España

a.miralles@gmail.com

+34 609 371 548

linkedin.com/in/alvaromiralles



Perfil

Director comercial con doce años de experiencia liderando equipos de venta en gran distribución y retail especializado. He dirigido departamentos de hasta 42 comerciales, gestionado presupuestos anuales de 18 millones de euros y conseguido un crecimiento medio interanual del 9% en facturación. Orientado a la expansión territorial y desarrollo de canales.

Experiencia

Director Comercial Nacional, Leroy Merlin, Madrid

Sept 2021 – Presente

Responsable de la estrategia comercial nacional con supervisión de 6 zonas y 42 comerciales.

- Facturación anual bajo mi responsabilidad: **18,3 millones EUR** con crecimiento del 9% interanual
- Lance el canal de venta online B2B que generó **2,1 millones EUR** en su primer año
- Reduje el ciclo medio de venta de **47 a 31 días** mediante la implantación de un nuevo proceso comercial
- Contrate y forme a **14 comerciales nuevos** en 2024 para cubrir la expansión a 8 nuevas provincias

Responsable Comercial Zona Centro, MediaMarkt, Madrid

Ene 2017 – Ago 2021

Dirección del equipo comercial B2B de la zona centro (Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla y León).

- Equipo de **18 comerciales** con facturación anual de 7,4 millones EUR
- Crecimiento acumulado del **34%** en 4 años en el segmento de empresas
- Negocie un acuerdo marco con una cadena hotelera por **1,2 millones EUR anuales**

Comercial Senior, El Corte Inglés, Madrid

Jun 2013 – Dic 2016

Venta corporativa de tecnología y electrodomésticos a empresas y organismos públicos.

- Cartera de **120+ cuentas activas** con facturación media de 65.000 EUR anuales por cuenta
- Mejor comercial del departamento en **2015 y 2016** por volumen de ventas

Educación

MBA in Dirección Comercial y Marketing, IE Business School, Madrid

Sept 2016 – Dic 2017

MBA a tiempo parcial con especialización en estrategia comercial y gestión de equipos de venta.

Licenciatura in Administración y Dirección de Empresas, Universidad Complutense de Madrid, Madrid

Sept 2007 – Jun 2012

Nota media: 7,6. Prácticas en el departamento comercial de Telefonía.

Habilidades

Dirección de equipos comerciales, Estrategia comercial y go-to-market, Negociación de grandes cuentas, CRM (Salesforce, Dynamics 365), Gestión de P&L comercial, Desarrollo de canal B2B y B2C, Análisis de datos de venta, Presupuestos y forecasting, Key account management, Liderazgo y coaching de ventas

Certificaciones

Programa de Dirección Comercial (PDC), IESE Business School

Feb 2020 – Jun 2020

Salesforce Certified Administrator, Salesforce

May 2022 – May 2025

Certificado en Gestión de Grandes Cuentas, ESIC Business School

Oct 2018 – Feb 2019

Idiomas

Español (nativo), Inglés (C1 – IELTS 7.5), Portugués (B1)

Proyectos

Lanzamiento Canal B2B Online – Leroy Merlin

Ene 2022 – Dic 2022

Disene y lance la plataforma de venta online para clientes profesionales a nivel nacional.

- El canal generó **2,1 millones EUR** en su primer año de operación
- Onboarding de **840 clientes profesionales** en los primeros 6 meses
- Integración con SAP y Salesforce para gestión automatizada de pedidos y seguimiento

Expansión Zona Centro – MediaMarkt B2B

Ene 2019 – Jun 2020

Plan de expansión comercial en Castilla y León y Castilla-La Mancha.

- Abrió **5 nuevas delegaciones comerciales** en 18 meses
- Contrate y forme a **8 comerciales** para cubrir las nuevas zonas
- Incremento de facturación de zona en un **41%** en dos años

Referencias

Isabel Montero, Directora General España, Leroy Merlin, i.montero@leroymerlin.es, +34 616 503 891

Pablo Galindo, Director de Ventas Corporativas, MediaMarkt, p.galindo@mediamarkt.es, +34 647 289 430

Actividades extracurriculares

Profesor Asociado – IE Business School

Sept 2023

Imparto el modulo de Gestion de Equipos Comerciales en el Master de Direccion Comercial. 32 horas lectivas al ano con 45 alumnos por edicion.

Miembro del Comité Directivo – Asociacion de Directivos de Comercio (ADC)

Ene 2022

Participacion en la elaboracion del informe anual sobre tendencias del retail en Espana.