

Antonio de la Calle Lara

C/ Rafaela Ybarra, 3B – 4B.

48014 Bilbao – España.

Móvil + 34 669 244 514

adc@group-adc.com

es.linkedin.com/in/antoniodelacallelara/

SINTESIS

Profesional de la venta, distribución y dirección de proyectos comerciales nacionales e internacionales. Dilatada experiencia en el sector Higiene , Químicos, Facility Service, Personal Care, Horeca y Retail . B2B / B2C / B2G. Gran experiencia en la venta de Productos y Servicios en España, Europa y Latam. Ascendente carrera, desde Jefe Técnico Comercial hasta Country Manager. Trayectoria amplia y sólida en la dirección de delegaciones y redes comerciales propias, así como en comercialización, desarrollo, consolidación de productos, servicios y negocios a través de redes comerciales externas. Probada capacidad en proyectos regionales, nacionales e internacionales a través de distribuidores homologados, agentes comerciales, delegaciones, franquicias. Amplia experiencia internacional en captación, negociación e implantación de sistemas y productos entre empresas europeas . Conocimiento de las especiales características de los mercados emergentes, obtenidos mediante numerosas participaciones en ferias y a través de contactos internacionales. Consultor de agencia profesional de servicios y desarrollo de negocios. Buen comunicador, acostumbrado a dialogar con interlocutores de muy diferentes niveles, tanto en Español como en Inglés. Flexible, gran capacidad de liderazgo y negociación – *Business Development Manager -Think outside the Box* .

ACTIVIDAD LABORAL

Desde Diciembre de 2013

MOSQUITNO BV. PAISES BAJOS.

Actividad:

Empresa Holandesa (Startup), Fabricante de productos repelentes de insectos . Idea social y apoyo UNICEF.

Cargo – Funciones – Logros:

Director Comercial Spain & Portugal.

Introducción de marca - productos / Multicanal. FMCG / Negociación Grandes Cuentas . Fidelización de clientes actuales. Localización de distribuidores estratégicos para implantación del proyecto. Participación en actos socio-culturales que impulsen a la marca. Alianzas con otras empresas de contenido social. Elaboración proyecto visual, social y ecológico para los campos de golf en la península ibérica.

En este corto periodo de tiempo hemos conseguido posicionar la marca en importantes firmas como Corte Inglés, Bricor, IF Perfumerías, Bambino...entre otras.

Subscrito acuerdo con importante grupo de marketing nacional, MosquitNo fabricará productos personalizados para FC Barcelona, Sevilla FC, BBVA, CONDIS. Presupuesto superior a los 2 millones de €.

2011-11/2013

HIGYENALIA SL. ESPAÑA

Actividad:

Consulting para Estrategia de Ventas y Expansión Comercial.

Cargo – Funciones – Logros:

Business Development Manager.

Proyectos desarrollados Consultora Estrategia:

Interim Manager. Export Sales. - Consulting / Intermediación Fusiones y Adquisiciones. - Proyección nacional e internacional de empresas familiares / Start-up. - Elaboración documentación técnica para las administraciones central y autonómicas.

Proyectos desarrollados en Consultora de Ventas:

Introducción productos/servicios a través de distribuidores, almacenistas, franquicias. - Introducción y posicionamiento de marca a nivel local, regional y nacional . Experiencia directiva en Europa y LatAm. Export Sales. - Dirección equipos humanos 40 personas.

B2B – B2C – B2G.

Sectores – Distribución - Energético – Facility Service - HVCA. Ventas gestionadas 3. 5 Millones Euros.

2002 a 2011

VECTAIR SYSTEMS LTD. REINO UNIDO.

Actividad:

Fabricante de Sistemas de higiene, aerosoles, bacteriostáticos, cremas, perfumes, jabones, contenedores higiénicos para tratamiento de residuos, insecticidas, biocida. Líder mundial del sector Cuidado Ambiental – WC – Cuidado Infantil – Control de insectos, implantada en mas de 90 países. 18 mill. €. de facturación.

Cargo – Funciones – Logros:

Country Manager – Contrato de Agencia. Dirección de proyecto y negocio en España. Clientes como ISS, Rentokil, PHS Serkonten, H&SA, Euroservhi, UNI2, Eulen. Dirección, formación y seguimiento de agentes comerciales en territorio peninsular. Presentaciones periódicas de mejoras técnicas / comerciales y adecuaciones del mercado en red distribuidores. Red de distribuidores compuesta por mas de 150 compañías en España, con facturaciones entre los 200 mill y 3.000 € anuales. Participación en Ferias internacionales de Ámsterdam, Madrid, Barcelona, Chicago, Dallas, Las Vegas, San Francisco, Orlando, Mumbai, Dubai, Varsovia, Verona, Birmingham, Paris, Frankfurt, Casablanca...etc. Durante las mismas establecí contactos, vendí y desarrollé nuestros sistemas y productos en empresas de diferentes países y continentes.

2001 a 2002	BENTFIELD BV. PAISES BAJOS. Actividad: Empresa Holandesa fabricante jabones, aerosoles y cremas para grandes marcas como Georgia Pacific, Kimberly Clark, Rubbermaid, Stoko, Scott. Multinacional. 41 mill. €. Facturación. Cargo – Funciones – Logros: <i>Delegado Comercial España y Portugal</i> – Contrato de Agencia, hasta ser adquirida por la compañía norteamericana TC - Rubbermaid. Training , Coaching seguimiento y apoyo a redes comerciales nacionales de grandes clientes y compañías internacionales. Localización y fidelización de nueva red local de distribuidores en Península Ibérica, facturando 4 mill. €..
2000 a 2001	GRUPO JOYERIAS DIAMOND. ESPAÑA. Actividad: Grupo Español de empresas fabricante de joyas y regalos lujo. Oficinas centrales País Vasco. Tiendas propias en País Vasco y Marbella. Red de franquicias en todo territorio español. Facturación 15 mill. €. Cargo – Funciones – Logros: <i>Director Comercial y Expansión</i> - Proyecto comercial nacional e internacional. Dirección nacional Jefes Comerciales de Zona. Expansión internacional de la marca con marcado carácter mediterráneo en Benelux y Países Nórdicos. Localización, apertura y puesta en marcha de locales en ciudades y centros comerciales. Participación en certamen Iberjoya 2001. como Director de Proyecto. Creación, lanzamiento y potenciación de nuevas marcas en el sector de complementos de moda.
1990 a 2000	HYGOLET IBERIA SL. ESPAÑA Actividad: Distribuidores en exclusiva para España de fabricantes internacionales de sistemas y productos de higiene industrial. Marcas representadas, Hygolet Suisse CH, Technical Concepts USA, Vectair Systems UK, Kasapon JPN. Facturación 4 mill. €. Cargo – Funciones – Logros: <i>De Jefe Técnico Comercial a Director Comercial España y Portugal.</i> Desarrollo del negocio y contratación de productos y servicios en clientes finales tanto privados como concursos en administraciones locales del País Vasco. Localización, formación y fidelización de + 120 distribuidores tanto en España como en + 15 Portugal. Actividades realizadas: Negociación con grandes clientes y administraciones. Dirección de equipo humano compuesto por 14 personas. Calculo de necesidades y elaboración de presupuestos para cliente final. Planificación estudio y control de concursos con la administración. Firma autorizada como Adjunto a Gerente. Selección, formación y motivación de redes comerciales. Elaboración e implementación positiva de proyecto comercial ejecutado por mas de 110 técnicos comerciales en la Península Ibérica.
1990 a 2000	GALEA SDAD DE IMPORTACIONES ESPAÑA Actividad: Empresa de suministros, importaciones y novedades industriales. Industria, regalo, químico, aseo personal. Comercio de novedades. Cargo – Funciones – Logros: <i>Director Regional País Vasco.</i> Determinación objetivos anuales. Responsable Dpto. Ventas, SAT y Atención al cliente compuesto por 10 personas. Coordinación y seguimiento a distribuidores de País Vasco. Establecimiento y afianzamiento de contratos de servicio, atención, reposición y mantenimiento novedosos y desconocidos en el mercado. Facturación alcanzada 126 mill. Ptas. – 750 mil € aprox.
1983 a 1984	Fuste Mantenimiento, SL . Sector Mantenimiento y Limpiezas. Encargado Técnico
1981 a 1983	Secovas. SL. Sector Mantenimiento y Secado de Obras. Técnico Comercial.
1979 a 1980	Publicidad Erice. Sector Marketing Publicidad. Practicas Técnico en Marketing y Publicidad.

FORMACION

Maestro Perito Industrial, rama Electromecánica Bilbao. Politécnico Elorrieta 1974 – 1979.
Diplomado en Marketing, Ventas publicidad. APD Bilbao. Cursos de 1980 – 1984.
Ingles ONE to ONE. Centro Arlan Galdakano. Vizcaya. Cursos de 1996 – 1999.
Ingles para directivos ONE to ONE. Sheffield Centre. Dublín. Enero – Febrero 1997.
Curso de reorientación laboral. Outplacement. UniConsult Bilbao – DBM Spain. 2000.

INTERES PROFESIONAL

Dirección Proyecto Comercial de Expansión / Implantación de marca o empresa a nivel Regional, Nacional o Internacional.

ACTIVIDADES

Fundador consulting de estrategia y ventas www.higyenalia.com.
Artículos en Revistas sectoriales . Miembro de diferentes clubs privados y deportivos. Practico deporte diariamente.

DATOS PERSONALES

Nacido en Bilbao el día 1 de Septiembre de 1961. Casado .