**CURRÍCULUM VITAE - DAVID ROJO**

**DATOS PERSONALES**

Nombre y Apellidos: **David Rojo Sánchez**

Dirección: **C/ Clara Campoamor, 2 28850 Torrejón de Árdoz**

Fecha y lugar de nacimiento: **19 de Junio de 1978 Madrid**

Nº de Teléfono: **609269426**

e-mail: david[.rojo@outlook.co](mailto:rojo@outlook.com)m

**ESPECIALIDAD**

Consultor tecnológico, planificación de proyectos y estrategias orientadas a optimizar recursos en tecnología. Formador de futuros consultores SAP FI.

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**CIBER ESPAÑA. Consultor SAP FI Certificado.**

Desde Septiembre de 2012 hasta la actualidad. Consultora IT.

- Proyectos:

* + WORLD DUTY FREE GROUP. Madrid. Consultor FI-CO. Desde Diciembre 2013 hasta la actualidad.
    - Implantación & Roll Out en Sociedades Norte América. WDFG NA.
    - Parametrización y cargas iniciales. AA.FF. WDFG Jamaica.
    - Parametrización, puesta en marcha y soporte SEPA. WDFG Europe.
  + ABENGOA. Madrid. Consultor FI-GV. Upgrade a Versión ECC 6.0 EHP5. Desde Abril 2013 hasta Noviembre 2013.
    - Comprobación del sistema a través de tareas unitarias y WorkFlow según importancia y filtradas con la aplicación PANAYA.
    - Formación cliente final de las nuevas propiedades del Portal ESS Corporativo y su repercusión del uso en el FI-GV.
  + GRUPO CROPU, S.A. Burgos. Consultor FI. Febrero 2013.
    - Parametrización, puesta en marcha y soporte SEPA.
  + SCHINDLER. Zaragoza. Consultor FI. Enero 2013.
    - Parametrización, puesta en marcha y soporte SEPA.
  + SEPA. Consultor FI. Proyecto interno CIBER. Desde Noviembre 2012 hasta Diciembre 2012.
    - Parametrización y actualización de notas SAP para la puesta en marcha en entornos corporativos y de pruebas.
    - Presentación y pruebas de la nueva normativa a cliente final.
  + LEPRINO FOODS. Denver (EE.UU) Consultor FI. Desde Septiembre 2012 hasta Abril 2013.
    - Soporte, mantenimiento y atención al cliente.

**CODIS FORMACIÓN. (Madrid) Formador SAP FI.**

Desde Febrero 2013 hasta la actualidad.

Instructor SAP en diferentes módulos, mi objetivo es:

- Formando a futuros consultores SAP FI. Usando los manuales oficiales TFIN50\_1, TFIN50\_2 & TFIN52 y Solution Manager para preparación a la certificación oficial SAP FI.

- Formando a futuros usuarios SAP. Siguiendo manual interno del curso en los que se instruyen partes de los siguientes módulos: Financiero, Recursos Humanos y Logística.

**TELEFONEA MADRID. (Madrid) Gerente y Propietario de 2 Tiendas Distribuidoras de** **Telefonía Móvil. Operador YOIGO.**

Desde Marzo de 2009 hasta Julio 2012. *Especialidad en Telefonía Móvil Residencial.*

Interacción continúa con el área comercial de Xfera Móviles, S.A. (YOIGO), mi objetivo fue:

- Rentabilizar la inversión económica del negocio implantado.

- Área Comercial:

Planificación y desarrollo de la estrategia comercial. Evolución del negocio. Búsqueda y formación del personal adecuado para desarrollar la función comercial dentro y fuera de la empresa.

- Área Operativa:

Negociación permanente con el corporativo de Yoigo y proveedores.

- Logros:

Apertura de 2ª Tienda Distribuidora en octubre 2010

Facturación media Anual de 250.000€.

**MICROS FIDELIO ESPAÑA, S.L. (Madrid) Responsable Ejecutivo de Ventas. Grandes** **Cuentas** **Nacional - Restauración.** Empresa cotizando en NASDAQ.

Desde Octubre de 2007 hasta Febrero de 2009. *Especialidad en Soluciones Tecnológicas para el mundo hostelero.*

Reportando directamente al Director General en España. Mis funciones eran:

- Responsable directo de captación y mantenimiento de grandes cuentas de restauración nacionales.

- Área comercial y Gestión de proyectos.

Planificación y consecución integral de la estrategia comercial.

Gestión relacional del cliente. Estrategia orientada a la captación de nuevas cuentas y mantenimiento de cuentas en cartera de la empresa.

Teniendo en cuenta la tecnología del cliente, asesorar para mejorar la calidad en seguridad, data center, virtualization, e-business, SW y HW para front-office y Back- office.

Integraciones de sistemas informáticos entre empresas, que pudieran usar ERP SAP,o cualquier otro de carácter financiero o de aspecto empresarial.

- Logros:

Haber reactivado el área de restauración, aumentando cuota de mercado y captación de GG.CC con gran facturación como Telepizza, Eat&out (pans&company), Grupo Zena, Grupo Heineken (beer&food), Grupo Áreas, Select Service Partner. Restalia (100 montaditos), manejando un volumen de facturación entorno a 800.000€ Anual.

**FUTURA ACORP, S.L. (Tudela, Navarra) Director Comercial (Zona Centro y Sur)**

Desde Julio de 2005 hasta Septiembre de 2007. *Especialidad en Soluciones Tecnológicas para el mundo hostelero.*

Reportando directamente al Consejero Delegado y Consejo de Administración. Mis funciones eran:

- Empresa Tecnológica Start-Up, con el objetivo de introducir un producto nuevo e innovador en el mercado nacional.

- Área comercial y Gestión de proyectos:

Objetivos orientados posicionamiento del producto y ventas. Crear cuota de mercado. Planificación inicial de estrategia comercial y Marketing. Desarrollo planificado y contando con la supervisión y aprobación del consejo de Administración.

Venta consultiva.

Integración de sistemas informáticos ERP´s, EDI. Búsqueda y formación de distribuidores a nivel nacional.

- Logros:

Introducción producto nuevo e innovador “SmartKiosk” en el mercado nacional. Captación de cuentas como Telepizza, Eat&Out, Grupo Husa (Rock in Río, Circuito Ricardo Tormo),Parques Reunidos (Parque de atracciones de Madrid y Warner)Manejando un volumen de facturación de 400.000€ Anual.

**MOVIPHONE GUADALAJARA, S.L. Distribuidor Movistar. Consultor Comercial de**

**Telecomunicaciones**.

Desde julio de 1998 hasta Junio de 2005. *Especialidad en Soluciones Tecnológicas del mundo de IT.*

Reportando directamente al gerente. Mis funciones eran:

- Área comercial:

Apertura de mercado local.

Captación de nuevos clientes (GG.CC y pymes) y asesoramiento a clientes en cartera.

Gestión y acciones de CRM ofreciendo a clientes en cartera y clientes potenciales nuevos productos y ofertas.

Cross Selling y Up Selling.

- Logros:

Posicionamiento de la empresa como referencia en telecomunicaciones en la zona. Captación de cuentas, como Asamblea de Madrid, Liebherr España (maquinaria), De Lage Landen (financiera), Volvo (industrial).

**DATOS ACADÉMICOS**

**Diplomatura de Ciencias Empresariales**: Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales en la Universidad Rey Juan Carlos I de Madrid. (2000)

**Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing**, cursado I.E.S. de Ciudad

Escolar de Madrid. (1998-1999)

**Consultor Oficial Certificado ERP SAP Finance.** ( Certificado en Diciembre 2012)

**FORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

Especialista en dirección de sistemas de información. Universidad Alcalá de Henares. Curso de Dirección Empresarial. CEIM.

Curso de Marketing On-Line. Grupo Novotecnic.

Curso de Posicionamiento Web 2.0. Grupo Novotecnic. Curso de Comercio Electrónico. Grupo Novotecnic.

**IDIOMAS**

**Inglés nivel alto.** Certificado por la Escuela de Idiomas Anglo European, Bournemouth. UK.

**INFORMÁTICA**

ERP SAP (Oficial Consultor Certificate SAP Financial) (FI-AA) Versión ECC 6.0 EHP5

Office avanzado.

CRM: Salesforce. (Nivel Parametrización Dpto. Comercial) Software de Gestión Hotelera Micros Fidelio.

Software FUTURA (análisis y desarrollo del mismo.