

ALFONSO DE LEÓN CHARDELL

+34 617 345 95

C/ Serra de Agullent, 7B ~ Paterna ~ 46980 Valencia ~ SPAIN

adlchardell@gmail.com

[Linkedin](#)

DOCENTE

Profesional con amplia experiencia en el área comercial, gestión de negocio y liderazgo de equipos interdisciplinarios, Reporting, planificación financiera, presupuestaria, análisis de mercado. Con facilidad para adaptarse a múltiples objetivos en grandes empresas multinacionales. Excelentes capacidades escritas y verbales para relacionarse con clientes, colaboradores y la dirección. Capacidad de Negociación. Dominio de inglés y francés. Experto en herramientas de ofimática.

- ♦ Dirección de Negocio
- ♦ Elaboración de presupuestos
- ♦ Experiencia internacional
- ♦ Gestión de proyectos
- ♦ Análisis de mercado
- ♦ Facturación y cobros

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SIEMENS RENTING, S.A., Valencia Diciembre 2014 a Octubre del 2022
Financiera, con 280 M de facturación, reportando directamente a la dirección comercial.

Delegado Comercial. Sector Financiero.

- Volumen de negocio anual superior a los 12 millones de euros.
- Apertura, creación y captación de las cuentas estratégicas y de la red de colaboradores.
- Prospección, captación y gestión de grandes cuentas de SIEMENS RENTING en Levante.
- Revisión de contratos, gestión de deuda y participación en las iniciativas estratégicas de la empresa, para su posterior implementación.

TECNOLOGÍA DE CORTE E INGENIERÍA, S.L., Valencia Junio 2012 a Junio del 2013
Director Comercial. Sector Grandes equipamientos de máquina herramienta de alta precisión.

- Firma de un acuerdo global con GASPARINI INDUSTRIES, S.L. para promover la venta cruzada de productos y potenciar las sinergias de ambas compañías por todo el mundo.
- Creación red de distribuidores internacional, en Rusia, Turquía, Hungría, Polonia y Ucrania.
- Elaboración del presupuesto comercial, gestión de cobros, facturación y contratación. Reporte directo con el gerente de la empresa.
- Responsable de la red internacional de ventas, presente en más de 17 países entre oficinas propias y distribuidores y desarrollo de los mercados existentes y apertura de nuevos, en China, India, Hungría y Chile entre otros.

GUNNEBO ESPAÑA, S.A., Madrid Agosto 2010 a Mayo 2012
Responsable de Grandes Cuentas de Banca sector. Sistemas de seguridad electrónica.

- Negociación de contratación, elaboración del reporting de ventas, gestión de cobros, preparación de ofertas y calendarios de facturación y desarrollo comercial en los grandes clientes de la empresa: Bankia, BBVA, Banco Popular, Barclays, Banco de Sabadell, entre otros, con una facturación de unos 15 millones de euros.

PROSEGUR TECNOLOGÍA, S.A., Valencia, Enero 2009 hasta Diciembre 2009
Delegado Regional. Sistemas electrónicos de seguridad e incendios.

- Preparación del presupuesto para el establecimiento y desarrollo de la delegación, y responsable de la cuenta de resultados en la región.
- Diseño de la planificación comercial junto con la dirección nacional para la región.
- Gestión de clientes de la región (comercial, técnica y administrativa).

SIEMENS BTS, S.A., Valencia

Marzo 2003 – Diciembre 2008

Delegado Regional Levante. Sector sistemas de seguridad electrónica.

- Mejor record de productividad por empleado desde el 2004 al 2007.
- Mayor proyecto vendido por Siemens en esta división en el 2006.
- Gestión y control de la cuenta de resultados, de los departamentos técnicos reportando directamente al Director General conforme a los principios contables del grupo (US GAAP, IKS & SOA).
- Responsable de un equipo de más de 40 personas a cargo y facturación anual superior a 6 m de €.
- Obtención de proyectos como la Universidad de Alicante, la Ciudad de la Luz y Bancaja entre otros.

FLORIDA UNIVERSITARIA, Catarroja - Valencia

Enero 2005 – Julio 2008

Profesor de Sistemas de Seguridad Electrónica.

- Profesor de Sistemas de Seguridad Electrónica del curso de Director de Seguridad. Curso Oficial reconocido por el Ministerio de Interior. Acreditación como Director de Seguridad nº 004890

METROLOGIC INSTRUMENTS, INC., (Grupo Honeywell) Madrid

2000 – Diciembre 2002

Director de Marketing para España y Portugal. Sistemas de reconocimiento óptico e identificación.

- Desarrollo de la mejor propuesta de marketing en el 2000, record de ventas en el 2001.
- Facturación de más de 2 m de euros, elaborando los presupuestos de marketing, y organizando los programas de incentivos, las campañas de publicidad, y la concurrencia a ferias como el SIMO.

RETEMSA, S.A., Leganés, Madrid

1998 – 2000

Director Comercial. Sector de telecomunicaciones móviles.

- Venta del primer dispositivo de firma digital usado por una Administración Pública en España.
- Creación del departamento comercial y su política, junto con la creación de la red de clientes y distribuidores a nivel internacional.

ECONET, S.L., Madrid

1995 – 1998

Product Manager. Sector servicios, consultoría estratégica.

GLOBAL AVIATION SERVICES, Barajas, Madrid

1994 – 1995

Comercial. Sector servicios, logística y transportes.

FORMACIÓN

Certificado Profesional en Formación para la Docencia, 2025 ADEHON, Moncada

Certificado Profesional en Ciber Seguridad, 2024 ÁREA FORMACIÓN, Valencia

Director de Seguridad, 2007 FLORIDA UNIVERSITARIA, Valencia

Graduado en Ingeniería Informática, especialidad en Sistemas, 2017 UDIMA, Madrid

Director de Seguridad, 2007 FLORIDA UNIVERSITARIA, Valencia

Master of Business Administration, 1997 INSTITUTO DE EMPRESA, Madrid

Licenciado en Ciencias Económicas, especialidad de Econometría, 1995 UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, Madrid

Diplomado en General Business Studies with concentration in Total Quality Management, 1993

UNIVERSITY OF CALIFORNIA, Los Angeles

Diplomado en International Trade, 1993 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, Los Angeles

IDIOMAS

INGLÉS – *Avanzado*

FRANCÉS – *Fluido*