



### Realizo Asesoramiento y Consultoría con dos vertientes:

**Gestión Operacional:** Ofrezco apoyo directivo a empresas de producción y sanidad animal para proyectos a nivel técnico, marketing, comercial y gerencial.

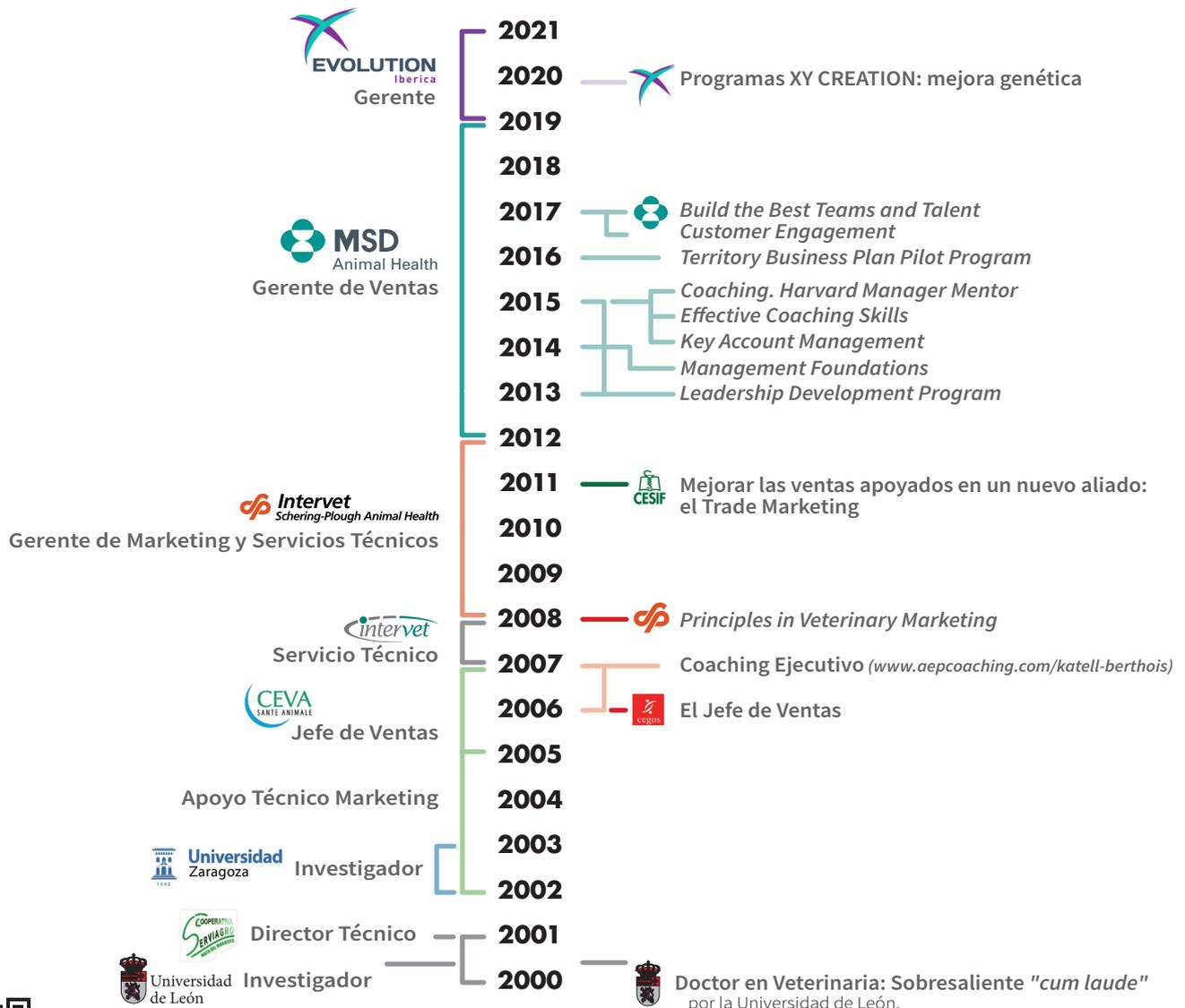
**Gestión Emocional:** Desarrollo actividades de coaching, formativas y divulgativas para ayudar a convertir el potencial individual y grupal en una mayor productividad, felicidad y éxito.

## Áreas de especialización

Sector	Compañías	Equipos	Propias
Negociación con Distribución y Clientes Directos (B2B y B2C)	Procesos de fusión entre empresas (flexibilidad)	Integración de equipos (cultura cooperativa)	Alta capacidad de comunicación efectiva (oral y escrita)
Relación con instituciones y líderes de opinión (visibilidad y notoriedad)	Transformación de modelos de negocio (proactividad, innovación y dinamización del cambio)	Gestión Integral de Equipos -operacional y emocional- (foco en el quién)	Orientación al logro (foco en el qué)
Gestión de proveedores (forecast accuracy)	Liderazgo de proyectos transversales (planificación, desarrollo y seguimiento)	Marketing estratégico y táctico (foco en el cómo y el cuándo)	Alto rendimiento (tendencia a la excelencia)

### Experiencia profesional

### Formación complementaria



+ info



📞 Teléfono contacto: 609 047583

✉️ smasesorconsultor@gmail.com

🌐 [www.linkedin.com/in/sebastian-martin](http://www.linkedin.com/in/sebastian-martin)

📍 Domicilio habitual: Salamanca (España)



# Mi experticia, tu experticia

## Funciones, responsabilidades y logros



### • Gerente 2019 - 2021

- El objetivo encomendado fue transformar y dimensionar la empresa desde un ámbito históricamente local hasta construir un proyecto de relevancia en el sector español y portugués de la mejora genética de vacuno. Así, con el diseño y ejecución de un Plan Estratégico basado en 5 pilares y liderando un equipo de 10 personas, los logros más importantes en 2020 fueron:
  - Respecto a la gestión operativa, se alcanzó el récord de ventas de la compañía, se incrementó un 10% el margen bruto que, junto con una optimización de costes, consiguió multiplicar por 7 el resultado del EBIT-DA vs 2019, alcanzando el P&L comprometido.
  - En cuanto a organización interna destacó la modernización de la política de incentivos y la mejora de procedimientos administrativos y de gestión comercial -compras y ventas-, lo que permitió en su conjunto, incrementar notablemente la eficacia del equipo.



### • Gerente de Ventas 2012 - 2018

- Contribución sobresaliente a la transformación exitosa del modelo de negocio de MSD del "sell in al sell out":
  - Participé en el grupo que lideró la iniciativa *Jam Transformation* dentro del *Proyecto Customer Focus*.
  - Dirigí la implantación de la Política Comercial de Integración de sub-especies en la BU (*Business Unit*) Rumiantes: Distribución y Fuerza de Ventas.
  - Diseñé y puse en práctica un nuevo modelo comercial: "De Delegado de Ventas a Responsable de Zona 360"
  - Impulsé el uso del programa CRM Veeva-MAXX como herramienta del *Territory Business Plan*.
  - Recibí una mención especial por promover en la BU de Rumiantes el proyecto: "*Bullseye: forecast accuracy improvement program europe*".
- Destacar también haber impulsado la promoción de 3 Delegados de Ventas a la posición de Key Account Manager; últimos reportes: 9 Responsables de Zona y 3 Key Accounts.
- Las ventas bajo mi responsabilidad crecieron un +32% (media de crecimiento anual del +6%) a pesar de una disminución de referencias vendidas (-9%). La facturación alcanzada fue de 28 M€ en 2018.



### • Gerente de Marketing y Servicios Técnicos 2008 - 2012

- A nivel operativo, con reporte al Director General (Director de la Unidad de Negocio de forma interina) mi responsabilidad y objetivo primordial fue la coordinación, implementación y optimización de los Servicios Técnicos y Planes de Marketing dirigiendo un equipo mixto de 3 Técnicos especialistas, 3 Product Managers y 2 Becarías de Marketing.
- Como aportaciones destacadas a nivel de Compañía, citar que formé parte del equipo que lideró la transformación de la cultura empresarial durante el proceso de fusión de Intervet/Schering-Plough con MSD Animal Health. Participé activamente en la revisión estratégica "Valores y Visión de Futuro, horizonte 5 años (2.012-2.017)" y en la Comisión negociadora del Plan de Beneficios de la Política de homogeneización (2.012).



### • Jefe de Ventas 2005 - 2007

- Mi primer Equipo estuvo formado por 6 Delegados de Ventas. En esta época inicié mi formación en Coaching lo que posteriormente ha sido mi herramienta fundamental en la Gestión Emocional de mis Equipos.
- Como logro principal destacaría la consolidación de MELOVINE en el puesto N°1 de facturación en España en el mercado de zoonosarios en pequeños rumiantes. También mencionar el diseño y la implementación de ejercicios motivacionales y de desarrollo de equipo: "El Cyberdelegado" y "El Foro Comercial".

### • Apoyo Técnico Marketing 2002 - 2005

- Desde el punto de vista operativo, mi desempeño fue dar cobertura al Equipo de Ventas Nacional para la consecución de sus objetivos.
- Mi responsabilidad principal fue el trabajo realizado en investigación e implementación del Plan Técnico-Marketing para el posicionamiento y desarrollo del producto MELOVINE: producto exclusivo premium que llegó a ser número 1 de facturación en el sector de zoonosarios en pequeños rumiantes.
- Además, fui el responsable técnico-marketing del lanzamiento de los primeros productos biológicos de Ceva Sante Animal en España (CEVAC Clostridium y CEVAC Chlamydo-phila). Otra función destacada fue el apoyo para el incremento de ventas del resto del porfolio más maduro consiguiendo ser el Laboratorio líder de facturación en el sector de los pequeños rumiantes.