

# identity

IMAGEN GLOBAL

Estimados Señores/as:

Con mis habilidades, conocimientos, experiencia y talento podría añadir gran valor a cualquier misión encomendada, en particular para la supervivencia de empresas. Puede descargar mi CV al completo en formato pdf de: <https://www.box.net/shared/gx42xmao7s>

El Gobierno de España me llamo conjuntamente con otros expertos para redactar el Plan Estratégico Español para el Turismo del año 2020, puede hecharle un vistazo a otro plan de desarrollo estratégico para Argentina (en castellano): <https://www.box.net/shared/krux9oocxc>

Strategy & Development/Spanish  
<http://desarrolloylineamientosestrategicos.blogspot.com>

Y otro plan de desarrollo estratégico para Panamá: Strategic Guidelines & Development Plan's New Colon & Panama's Free Economic Zone  
( <https://www.box.net/shared/3abf5fnc2x> )

Circle of Experts ( <http://circleofexperts.com/Home.aspx> ) & Coleman Research Group ( <http://www.colemanrg.com> ) me han invitado a formar parte de su Staff.

Y el blog acerca del desarrollo futuro de Internet y la explosion de las redes sociales:

"Meta" Internet Virtual Site

<http://methainternet.wordpress.com>

Me gustaría que nos reuniéramos y hablar de las posibilidades que existan para trabajar juntos.

Les saluda atentamente,

**Francisco Antonio Cerón García**  
Managing Director

**identity and  
consulting, SL**  
Calle Mayor 29  
30100 Espinardo  
(Murcia)Spain

Email: [identity@identity.com.es](mailto:identity@identity.com.es)

<http://www.identity.com.es>



<http://www.linkedin.com/in/franciscoantoniocerongarcia>

móvil: +34 607461752

# identity

IMAGEN GLOBAL

## Francisco Antonio Cerón García – Currículo Vitae



### *Francisco Antonio Cerón García*

*26/09/1959 (49 años)*

Oficina: Mayor nº 29 - 30100 Espinardo (Murcia) Spain

Teléfono de contacto: +34 607461752

Email: [fcerong@gmail.com](mailto:fcerong@gmail.com)

*Profesional altamente efectivo con amplia experiencia en el área Comercial.*

*Dinámico y perseverante, comprometido con su trabajo, buen gestor y motivador de equipos,  
y contrastada capacidad de comunicación y negociación.*

*Experto en la evolución de mercados y la elaboración de planes y acciones a corto, medio y largo plazo, para la generación de nuevo negocio, la consecución de objetivos comerciales y posicionamiento estratégico.*

*Licenciado en Ciencias Físicas.*

*Buen nivel de Inglés. Usuario avanzado de herramientas informáticas.*

---

## RESUMEN DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

### **Competencias específicas asumidas en el área comercial:** *(1983 - Actualidad).*

Creación de empresas en nuevos nichos de negocio. Planificación de la política de promoción, venta y distribución de productos. Responsabilidades en las áreas de Marketing y Publicidad. Promoción, venta y distribución de productos según las directrices de la Dirección Comercial. Mantenimiento e incremento la cartera de clientes. Liderazgo y coordinación de grupos de personas. Reporte directo a la Dirección Comercial de la empresa, a los Directores Gerentes, y a los Consejos de Administración.

**CENTRO DE TALASOTERAPIA AGUAS SALINAS.** *España y Europa. (2009 - 2009). Marketing & Business Development Manager.*

*Reto: Resolver la grave crisis financiera y de liquidez.*

*Responsabilidades principales:*

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Búsqueda de financiación para el cumplimiento del plan de negocio.
- Decisiones de comercialización basadas en el cálculo de la viabilidad financiera y comercial de los proyectos.
- Realización e integración de campañas de publicidad y marketing.
- Dirección de las actividades de la red comercial, formando al equipo y motivándolo.
- Gestión de los canales de promoción.
- Acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Exploración de "nichos" funcionales comerciales.
- Selección de personal administrativo y comercial.
- Negociación con la banca y gestión financiera.

**Logros significativos:** *Implantación de la empresa en el mercado local e internacional. Creación, Ampliación y diversificación de los canales de venta. Promoción efectiva de los canales de distribución. Diseño de un plan estratégico de supervivencia para la crisis global, efectivo hasta el día de hoy, mejorando substancialmente los beneficios en más de un 50%.*

<http://www.aguassalinas.com>

**The New Hospitality Group.** *Barcelona (España). (2009 – Present). Director General. Nueva Central de Compras de Suministros de Hostelería.*

*Reto: Star-up Operations.*

**Responsabilidades principales:**

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Mi desafío es crear una amplia red de ventas y distribución a nivel nacional, a través de nuestros socios y de aquellos que se quieran incorporar, que permita la rápida entrega y atención personalizada a nuestros asociados.

**Logros significativos:** *Recorrido de más de treinta mil Km. por toda España para la incorporación de nuevas empresas asociadas. Diseño de un plan estratégico de supervivencia para la crisis global, mejorando substancialmente los beneficios en más de un 50%.*

**THE TREBOL GROUP.** *Barcelona (España). (2008 - 2009). Director General. Central de Compras de Suministros de Hostelería.*

*Reto: Resolver la crisis de posicionamiento y bajo beneficio, crecer con la incorporación de nuevos socios.*

**Responsabilidades principales:**

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Mi desafío es crear una amplia red de ventas y distribución a nivel nacional, a través de nuestros socios y de aquellos que se quieran incorporar, que permita la rápida entrega y atención personalizada a nuestros asociados.

**Logros significativos:** Incorporación de nuevas empresas asociadas. Incremento de la rentabilidad media en un 50%. **Diseño de un plan estratégico de supervivencia para la crisis global.**

<http://www.grupotrebol.es>

**VR BUSINESS BROKERS.** España e Internacional. (2007 - 2008). Business Broker. Asesoramiento e intermediación en compra y venta de empresas y negocios.

*Reto: Star-up Operations.*

*Responsabilidades principales:*

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Decisiones de comercialización basadas en el cálculo de la viabilidad financiera y comercial de los proyectos.
- Realización e integración de campañas de publicidad y marketing.
- Acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Exploración de "nichos" funcionales comerciales.
- Asesoramiento e intermediación en compra y venta de empresas y negocios en España y el extranjero, con la ejecución de operaciones de fusiones, adquisiciones, finanzas corporativas, reestructuración de deuda, de expansión e internacionalización y de estrategia financiera, y asesoramiento en el desarrollo de negocios para Pymes, mediana y gran empresa.
- Estructuración y gestión de operaciones. Adquisición, venta y fusiones de Empresas. Adquisiciones apalancadas (MBO, MBI, LBO, LBI, BIMBO, etc.). Alianzas estratégicas y Joint Ventures. Búsqueda de inversores. Asesoramiento en reestructuraciones financieras. Refinanciaciones y amortización de capital. Determinación de la estructura de capital óptima. Estructuración financiera de operaciones. Búsqueda, negociación y cierre de la financiación. Revisión completa de los objetivos y opciones de financiación disponibles. Servicios Complementarios. Elaboración de Informes de Valoración y Fairness Opinions. Búsqueda de oportunidades y Valoración de proyectos de inversión y desinversión. Elaboración de Business Plan financiero. Asesoramiento en el proceso de negociación, estructura y cierre de las transacciones.

**Logros significativos:** Creación e Implantación de la empresa en el mercado local. Creación, ampliación y diversificación de los canales de venta.

<http://www.vrbusinessbrokers.com>

**ZECK PROFESSIONAL SOUND.** España y Europa. (2007 - 2008). Marketing & Business Development Manager. Fabricante de Sonido e Imagen Profesional.

*Reto: Resolver la grave crisis financiera y de liquidez.*

*Responsabilidades principales:*

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Búsqueda de financiación para el cumplimiento del plan de negocio.
- Decisiones de comercialización basadas en el cálculo de la viabilidad financiera y comercial de los proyectos.

- Realización e integración de campañas de publicidad y marketing.
- Dirección de las actividades de la red comercial, formando al equipo y motivándolo.
- Gestión de los canales de promoción.
- Control y organización logística del reparto.
- Acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Exploración de "nichos" funcionales comerciales.
- Selección de personal administrativo y comercial.
- Negociación con la banca y gestión financiera.

**Logros significativos:** *Implantación de la empresa en el mercado local e internacional. Creación, Ampliación y diversificación de los canales de venta. Promoción efectiva de los canales de distribución. Diseño de un plan estratégico de supervivencia para la crisis global, efectivo hasta el día de hoy, mejorando substancialmente los beneficios en más de un 50%.*

<http://www.zeckaudio.net/principalb.html>

**IDENTITY AND CONSULTING.** *Murcia. (2007 - 2005). Director Gerente. Identidad corporativa y Comercializadora de protección y vestuario laboral.*

*Reto: Star-up Operations.*

*Responsabilidades principales:*

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Búsqueda de financiación para el cumplimiento del plan de negocio.
- Decisiones de comercialización basadas en el cálculo de la viabilidad financiera y comercial de los proyectos.
- Realización e integración de campañas de publicidad y marketing.
- Dirección de las actividades de la red comercial, formando al equipo y motivándolo.
- Gestión de los canales de promoción.
- Control y organización logística del reparto.
- Acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Exploración de "nichos" funcionales comerciales.
- Selección de personal administrativo y comercial.
- Negociación con la banca y gestión financiera.

**Logros significativos:** *Creación e Implantación de la empresa en el mercado local. Creación, Ampliación y diversificación de los canales de venta. Promoción efectiva de los canales de distribución.*

<http://www.identity.com.es>

**VALSOL DEL SURESTE (GRUPO EUROUNIFORMS).** *Murcia. (2004 - 2004). Director de Desarrollo. Comercializadora de protección y vestuario laboral, filial de EuroUniforms S.A.*

*Reto: Star-up Operations.*

*Responsabilidades principales:*

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.

- Decisiones de comercialización basadas en el cálculo de la viabilidad financiera y comercial de los proyectos.
- Realización e integración de campañas de publicidad y marketing.
- Dirección de las actividades de la red comercial existente, formando al equipo y motivándolo.
- Gestión de los canales de promoción.
- Control y organización logística del reparto.
- Acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Exploración de "nichos" funcionales comerciales.
- Selección de personal comercial.

**Logros significativos:** Ampliación y diversificación de los canales de venta. Promoción efectiva de los canales de distribución. Aumento de una superioridad logística con respecto a empresas competidoras. Integración efectiva de un servicio urgente de reparto. Incremento del volumen de ventas en un 50%. Firma de un importante contrato de identidad corporativa y suministro de uniformidad profesional para cinco años, con el Resort "Hyatt Regency La Manga", habiendo buscado como partner, para el diseño y fabricación, a "IMAGEM & COMPANHIA" de Portugal, y compitiendo con Adofo Domínguez.

[HTTP://WWW.EUROUNIFORMS.NET/EU/WEB.HTML](http://www.eurouniforms.net/eu/web.html)

[HTTP://WWW.IMAGEM-COMPANHIA.PT](http://www.imagem-companhia.pt)

**CEPSA GAS. Murcia. (2003 - 2003).** Director Comercial y de Desarrollo. Comercializadora de gas natural y filial de la Compañía Española de Petróleos S.A. (CEPSA).

*Reto: Star-up Operations.*

*Responsabilidades principales:*

- Diseño, desarrollo e implantación de un plan estratégico comercial para la generación de nuevo negocio.
- Estudio de mercado y su evolución; análisis de la compañía, productos y clientes, y de la competencia.
- Decisiones de comercialización basadas en el cálculo de la viabilidad financiera y comercial de los proyectos.
- Realización e integración de campañas de publicidad y marketing.
- Dirección de las actividades de la red comercial existente, formando al equipo y motivándolo.
- Gestión de los canales de promoción.
- Control y organización logística del reparto.
- Acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.
- Exploración de "nichos" funcionales comerciales.
- Selección de personal comercial.

**Logros significativos:** Ampliación y diversificación de los canales de venta. Promoción efectiva de los canales de distribución. Aumento de una superioridad logística con respecto a empresas competidoras. Integración efectiva de un servicio urgente de reparto. Incremento del volumen de ventas en un 100%. Gran éxito en la ruptura del monopolio de Repsol Butano, acaparando en menos de seis meses el 50% de los usuarios finales y de las distribuidoras de la competencia.

**GASES GHM S.L. (REPSOL BUTANO).** Molina de Segura (Murcia). (2002 - 1998). Distribución, instalación y servicio oficial de gas para Abanilla y Fortuna.

*Responsabilidades principales:*

- Responsable del canal de distribución en el área de Abanilla y Fortuna (Molina de Segura).
- Control y organización logística del reparto.
- Mantenimiento y relación directa con clientes y distribuidores.
- Reporte a la Dirección Comercial de los resultados obtenidos.

**Logros significativos:** *Reorganización del servicio ordinario de reparto. Reducción de aproximadamente un tercio del gasto en logística y distribución.*

**Educador de apoyo.** Murcia. (1997-1994).

Profesor de clases de Ciencias, Ingeniería, Informática e Internet. Transmisión eficiente de la información académica y motivación de los alumnos. Utilización efectiva de habilidades interpersonales y técnicas comerciales logrando un alto porcentaje de aprobados y un gran prestigio profesional.

**Gestor Inmobiliario y Administrativo.** Alhama de Murcia. (Murcia). (1993 - 1984).

Gestión privada de la urbanización "Santa Bárbara" para la Inmobiliaria "Jovigar". Negociación muy exitosa con el comité de propietarios y empresa constructora, para la construcción de la urbanización "Rambla de Don Diego". Gestiones y tramitaciones administrativas diversas.

[http://www.inmobiliaria.com/inmobiliaria-de\\_murcia-jovigar-F51988.htm](http://www.inmobiliaria.com/inmobiliaria-de_murcia-jovigar-F51988.htm)

**Representante, Agente Comercial y Viajante.** Zaragoza, Murcia, Valencia y Madrid (1987-1983)

Promoción y venta de diversos productos, destacando la venta y promoción de productos de La Vajilla Enériz S.A., ofertando un catálogo de más de 6.000 artículos a detallistas, mayoristas y grandes cuentas; siendo la principal distribuidora de "la Cristalería Española" (VICASA) y de la multinacional francesa del cristal "Durand y Cía." (Fabricante de las marcas comerciales DURALEX y ARCOPAL) y asimismo una de las mayores importadoras de vajillas, cristalerías finas y artículos de regalo. Promoción de productos alimenticios para FUERTES S.A., "EL POZO", con apertura de nuevos mercados en Alicante, consolidando una importante cartera de clientes. Promoción de productos sidero-metalúrgicos de la empresa de Valencia ALSIMET, S.A., la distribución en España de la multinacional STAYER, fabricante de maquinaria de carpintería metálica y herramientas electroportátiles así como de las bombas y accesorios HP.

**Logros significativos:** *Ampliación de la cartera de clientes y apertura a nuevos mercados. Eficaz negociación con grandes cuentas. Experiencia en distribución, promoción y venta en grandes superficies, almacenistas y detallistas.*

**Información Adicional**

**Honores y Premios**

---

El Gobierno de España me llamo conjuntamente con otros expertos para redactar el Plan Estratégico Español para el Turismo del año 2020.

Circle of Experts ( <http://circleofexperts.com/Home.aspx> ) & Coleman Research Group ( <http://www.colemanrg.com> ) me han invitado a formar parte de su Staff.

**Formación**

---

**Licenciado en Ciencias Físicas.** UNED. Madrid. 2003.  
Socio Numerario de la "Real Sociedad de Física Española".

**Titulación de Agente Comercial.** Colegio Oficial de Agentes Comerciales (COAC). Murcia. 1983 - 1983  
Agente Comercial Colegiado N° 4521

**Titulación de Perito Mercantil.** Instituto San Alfonso. Salta (Argentina). 1979 - 1973

## **Informática e idiomas**

---

Usuario experto. Sistemas Operativos (Linux, Unix, Windows). MS Office (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook). Estadística y Bases de datos. Internet (Explorer, Netscape, programación html y algoritmos).

Buen nivel de Inglés.

### **Websites:**

- [Mi Compañía](http://www.identity.com.es) ( <http://www.identity.com.es> )
- [Dossier de Identidad Corporativa](http://www.identity.com.es/dossier.pdf) ( <http://www.identity.com.es/dossier.pdf> )
- ["Meta" Internet Virtual Site](http://methainternet.wordpress.com) ( <http://methainternet.wordpress.com> )
- [Estrategia y Desarrollo / Spanish World](http://desarrolloylineamientosestrategicos.blogspot.com) ( <http://desarrolloylineamientosestrategicos.blogspot.com> )
- [Strategic Guidelines & Development Plan's New Colon & Panama's Free Economic Zone](https://www.box.net/shared/3abf5fnc2x) ( <https://www.box.net/shared/3abf5fnc2x> )
- [Mi perfil en LinkedIn](http://www.linkedin.com/in/franciscoantoniocerongarcia) ( <http://www.linkedin.com/in/franciscoantoniocerongarcia> )