

FRANCISCO J. RUIZ TORRE



EXPERIENCIA

- | | | |
|--|------------------------------|----------------|
| 2013- | LIDERIS Consult | Alicante |
| <ul style="list-style-type: none">■ Consultoría de ventas para el Perfeccionamiento de Vendedores, Depuración del área Comercial y Posicionamiento en el Mercado.■ Formación en ventas y estrategia comercial, tanto en forma presencial como e-learning. | | |
| 1999-2012 | Grupo Alicante Urbana | Alicante |
| <i>Director de Marketing y Comercial</i> <ul style="list-style-type: none">■ Creación de la red de agentes nacional e internacional.■ Creación y dinamización de oficinas en Madrid, Bilbao y Londres. | | |
| 1993-1999 | RM2000 S.L. | Bilbao |
| <i>Socio-Director</i> <ul style="list-style-type: none">■ Consultoría para desarrollo informático y diseño industrial.■ Formación a organismos públicos en áreas de mejora del personal: comunicación, atención al cliente, etc. | | |
| 1990-1992 | Ibermática S.A. | Bilbao |
| <i>Comercial Senior de soluciones integradas de software y servicios de ERP y Control de Producción, con cumplimiento de cuota todos los ejercicios.</i> | | |
| 1985-1990 | Hewlett-Packard S.A. | Bilbao |
| <i>Soporte y Responsable Comercial de la red de Third Parties</i> <ul style="list-style-type: none">■ Expansión de la red de agentes del norte de España.■ Cumplimiento de cuota comercial todos los ejercicios. | | |
| 1981-1985 | Gobierno Vasco | Bilbao-Vitoria |
| <i>Profesor en Escuela Primaria</i>
<i>Profesor en la Academia de la Policía Autónoma.</i> | | |

EDUCACIÓN

1973-1979 Universidad del País Vasco

- **Ingeniería Superior Industrial**

1989-1991 IDE-CESEM

- **MBA en Dirección Marketing&Comercial**

Otros cursos:

- Método Kepner-Tregoe de resolución de errores (Francia)
- Venta Conceptual y Estratégica (Alemania)
- Análisis Transaccional con clientes
- Técnica SPIN de ventas.
- Venta basada en micro-decisiones y otros cursos

PUBLICACIONES

Autor del libro **“EL LIBRO ROJO DEL DIRECTOR COMERCIAL”** sobre los 33 procesos necesarios para la optimización comercial de las empresas.

PROFESOR DE FORMACIÓN EN VENTAS

- Curso **“Técnicas de venta y negociación”** destinado a vendedores o personas que se quieran iniciar en el mundo comercial.

- Curso **“La Venta Perfecta para Directores Comerciales”** basado en mi libro y atacando el perfeccionamiento de vendedores, la depuración del área comercial y el posicionamiento en el mercado.

- Curso **“Venta en despachos profesionales”** destinado a profesionales liberales que quieren asumir un papel proactivo en la captación de nuevos clientes, con criterio y productividad.

- Curso **“Cómo entrar bien en el mundo comercial”**, destinado a todos aquellos que se inician en la venta y necesitan técnicas y consejos para saber vender su mayor producto, que es él mismo.

- Profesor del **“MASTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING-COMERCIAL 2014”** de la Universidad de Alicante.