



Ricardo Martín Cardona

Telf. 689424051 Email: ricardo.m.cardona@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/ricardomartincardona>



<https://www.facebook.com/ricardomartincardona>

Aporto creatividad y me gusta fomentarla en mis colaboradores, junto con la implicación y la responsabilidad. De manera natural tiendo a liderar cualquier grupo y desde muy joven he asumido puestos de responsabilidad.

Apuesto por la formación continua y me intereso por estar al día en temas empresariales, de RRHH y herramientas informáticas.

Toda mi carrera ha estado orientada al mundo comercial, como comprador primero y dirigiendo equipos de venta después, trabajando con numerosas centrales de compras. También colaboró con empresas de amigos o conocidos como asesor no remunerado y entreno como runner a grupos de los que formo parte.

Formación académica

2019-2020 Máster en Marketing Digital en La Salle- Campus Barcelona.

Cursos on line 2019/2020

- Estrategias de ventas. Usar Sales Funnel Canvas.
- Facebook ads.
- Como hacer crecer tu negocio.
- Herramientas tecnológicas al servicio de la gestión comercial de clientes.

1982-1986 **Licenciado Derecho**

UNED.
Madrid.

Cursos que he impartido

- Formación de formadores.

Cursos propios.

- Marketing y redes sociales.

Experiencia profesional

2020-actual **Twooweb (Barcelona).**

Cargo: Co founder - CEO (Director ejecutivo).

Función: Captación clientes. Ejecución planes de marketing. Digitalización especializada en seniors (autónomos y empresas)

- 2009-2019 Tecnología magnética para fluidos S.L. (Barcelona).**
 Cargo: CEO (Director ejecutivo).
 Función: Control de fabricación y desarrollo de productos complementarios. Nuevos objetivos, basados en la incorporación de canales a desarrollar.
- 2006-2008 Laica S.L. (Barcelona).**
 Cargo: Director nacional.
 Función: Reestructurar de la empresa a nivel operativo, de personal y de mercados. Introducción de la marca en Grandes Superficies.
- 2005-2006 Wenko-Wenselaar GmbH&Co.KG (Barcelona).**
 Cargo: Director de ventas nacional.
 Función: Coordinar el nuevo equipo de vendedores, con un replanteamiento de objetivos por zonas, con el objetivo final de introducir la marca en sector sanitarista y Grandes Superficies Especializadas (Leroy, AKI).
- 1988-2005 Alcampo S.A. (Granada/Barcelona).**
 Cargo: Responsable de mercado de menaje, jardín y juguetes.
 Función: Negociar publicidades nacionales. Grupo de expertos de Menaje. Fomentar el desarrollo de un nuevo sector de Sanitario. Coordinador de la Task Force para nuevas aperturas.

Habilidades / Capacidades

Caso de éxito 1. Tecnología magnética para fluidos S.L. (Barcelona).

Desarrollo: Conseguir convertirnos es proveedor de referencia para los SAT, con formaciones trimestrales y desarrollo de productos específicos para ellos. Trabajamos a nivel nacional en las principales marcas (Junkers, Baxi Roca, Saunier Duval, Ferroli, Vaillant etc).
 Además, empezamos con Mediamarkt, Alcampo, Bauhaus, Macro y Activa, pasando de 147 a 462 clientes en los tres primeros años.

Caso de éxito 2. Laica S.L. (Barcelona).

Desarrollo: Fijar nueva política para la empresa, entrando en nuevos canales y relanzando un equipo de ventas desmotivado.
 Nuevo enfoque de la distribución, uniendo a los clientes del canal ferretero los del nuevo canal formado por Grandes Superficies y tiendas especialistas.

Caso de éxito 3. Alcampo S.A. (Granada)

Desarrollo: Proyecto pionero en Auchan para la creación de un grupo de expertos, que marcaran las directrices a seguir a la Central de Compras y tiendas.
 Durante 11 años coordiné y fui parte del Grupo de Expertos, que fijó implantaciones, colecciones y folletos para todos los Hipers nacionales.

Aficiones.

- Soy un gran lector.
- Escribo novelas y poesía.
- Practico habitualmente running, (maratón y carreras de montaña) así como natación (en piscina y travesías en aguas abiertas).
- Colaboro con organizaciones y grupos en actividades benéficas como voluntario.