

ALFARO FRAUCA, Guillermo

DATOS PERSONALES

Dirección Actual:

Avd. Pintor Felo Monzón 30

35019 Las Palmas de Gran Canaria

Teléfonos: +34 928 419 239

E-Mail: mailguillermoalfaro@gmail.com

Nacido en 1975, español, divorciado con tres hijos.

Disponibilidad para viajar y movilidad geográfica, nacional e internacional.

Español, inglés y francés, todos ellos con fluidez



FORMACIÓN

2020 – 2022 MASTER EMBA EAE Business School

Programa de formación de Ata Dirección, con una calificación final de Sobresaliente con un 9,68

Sep04 – Ago05 UNIVERSIDAD PÚBLICA DE LAS PALMAS DE GC. & AHOLD

Máster en Alta Dirección de Retail (240 horas de formación más casos prácticos con datos y sobre situaciones reales). Duración total 1 año.

1994 – 1998 UNIVERSIDAD EUROPEA EBS – FOMENTO (European Business School)

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Dirección y Administración de Empresas Especialidad en Marketing Comercial, CRM y Atención a Clientes.
Año académico en Paris y Dublín.

1990 – 1991 CIBOLA HIGH SCHOOL (EEUU)

Curso académico en Estados Unidos desarrollando Freshman (1º de BUP)

1980 – 1994 COLEGIO EL REDIN (Pamplona)

Centro formativo donde curse de 2º de BUP hasta COU. Y Educación Primaria y EGB.

EXPERIENCIA

Jul20 – Actual AMYSMASCOTAS SL (appmypets Digital Pet ID)

Socio Fundador de la empresa, con Dirección y Administración de la misma.

Empresa dedicada a certificación de documentación y comportamiento mascotas a través de una experiencia 100% digital. Appmypets Digital PET-ID nace con el propósito de generar una concienciación social de tenencia responsable de mascotas y premiar a los dueños respetuosos el acceso a lugares nunca antes soñados, de forma garantizada y segura para todos.

Expectativas de facturar en 3 años más de 5M de euros, con una plantilla de al menos 15 personas. Actualmente, en desarrollo del MVP para su lanzamiento y validación, captación de profesionales y puesta en marcha de gestión de captación de clientes.

Jul08 – Jul20 HCN ARINAGA SERVICIOS S.L. (Grupo HARICANA)

Empresa Canaria de Producción de Harina para gran consumo. Con una facturación superior a los 25 millones de euros y una plantilla de más de 100 empleados.

Nov13 – Jul20 *Director Comercial Compras & Ventas Cereales y MP*

División Piensos Ganadería y Animales y Jefe de Marketing del Grupo Haricana.

Dirección de la planificación de abastecimiento de cereales para todo el grupo, así como de su descarga en los puertos de Gran Canaria, almacenaje y posterior comercialización en el sector.

Desarrollo de nueva área de negocio para la empresa en colaboración con la Cooperativa de Ganaderos de GC. Creación tras cuatro años de relación de COOPECANA (Jul 2018)

Responsable de Compras MP para la elaboración de Piensos. Planificación de consumos, Gestión de compras de Materia Prima, Control de calidad, recepción de Materias Primas, Inventarios de Stocks, Gestión Comercial con equipo de ventas y con Clientes, Control de Límites de Crédito, Gestión Administrativa. Encargado de la planificación de Compra, gestión administrativa y tramitación de Subvenciones en la compra de Animales en Holanda/ Alemania/ Francia/ Italia y España.

Trabajando con un equipo de 10 personas de Cooperativa reportando a DG.

Planificación de acciones de Marketing, Responsable de relaciones institucionales y con Proveedores para el Grupo Haricana.

Jul08 – Nov13 *Director Comercial, Ventas y Marketing del Grupo*

Planificación estratégica de Ventas y Marketing para todas las empresas del Grupo Haricana, con preparación de objetivos y control de los mismos.

Gestión del equipo de ventas con 14 personas a mi cargo.

Planificación de acciones promocionales y nuevas tecnologías.

Planes de dirección y administración, presupuesto de ventas y propuestas de nuevos negocios.

Ago05 – Jul08 FUSION DE IDEAS SL

Fundador de, empresa de asesoramiento y consultoría de Marketing y Planificación Comercial de estrategias.

Planificación estratégica de marketing, acciones promocionales y nuevas tecnologías. Planes de dirección y administración de empresas, desarrollo de planes estratégicos a seguir a medio y largo plazo. Dirección de equipos para la consecución de objetivos. Consultoría de proyectos puntuales con empresas de diferentes sectores, analizando el mercado y asesorando al cliente de forma personal que acción acometer.

Asesoramiento en acciones de dirección y administración a sectores como;

Empresas de Alta perfumería, Parques de Ocio, Empresas de Distribución, Agencias inmobiliarias, Centros Comerciales, Clubes Náuticos y Deportivos, y Agencias de Publicidad.

Desarrollo del proyecto de una Franquicia de Panaderías en Honduras.

Planteamiento de cambio de imagen, desarrollo de filosofía de franquicia y planteamiento del concepto de crecimiento a través del modelo de franquicias a una empresa panificadora con más de 20 años en el sector.

Jul00 – Ago05 DINOSOL SUPERMERCADOS S.L. (Ahold, Superdiplo S.A., Pio Coronado S.A.)

Empresa multinacional de distribución gran consumo. Con una facturación superior a los 2 mil millones de euros y una plantilla de más de 15,000 empleados

Abr04 – Ago05 Responsable Comercial y Jefe de Marketing Línea Netto Canarias

Encargado de desarrollar el Plan Comercial y la estrategia para la Línea con más de 60 tiendas, reportando sobre el equipo de Operaciones. Negociando con proveedores internacionales las plantillas anuales y decidiendo el surtido óptimo en función del cliente internacional.

Jul00 – Abr04 Gestor Comercial Tarjeta Fidelización Club Cliente Sol - Península

Encargado de la campaña de lanzamiento de la Tarjeta de fidelización en Albacete y posterior transformación de la tarjeta “Client Kampio” a “Client Sol”. Responsable del proyecto CRM en análisis y gestión de campañas. Desarrollo departamental de Atención al Cliente.

Jul00 – Jul01 Responsable Comercial Tarjeta de Pago Hiperdino –Supersol Mastercard Península & Canarias

Encargado de la Gestión mensual de la Tarjeta, y del correcto funcionamiento en los más de 160 establecimientos en Canarias. Organización de campañas promocionales con Hispamer y Texaco, produciendo incrementos de participación, utilización y redención de campañas. Análisis de efectividad de campañas, estudio de fuga de clientes y puesta en marcha de acciones de retención.

1998 – Jul00 CENTROS COMERCIALES CONTINENTE, S.A.

Empresa multinacional de distribución. Con una facturación superior a las 600,000 millones pesetas y una plantilla de más de 18,000 empleados.

***Ene00 – Ju00 Responsable Comercial de la Tarjeta Financiera de Continente
Gestión comercial***

Conseguir que cada Oficina alcance sus objetivos en ventas, participación y actividad.

Planificación y control de Asociados

Contribuir en la construcción del presupuesto anual.

Jun98 – Ene00 Responsable de Cuentas Asociadas a Finaconsa (Financiera Continente)

1994 – 1998 32 MESES DE PRÁCTICAS EN VARIAS EMPRESAS NACIONALES E INTERNACIONALES.

Desarrollo de funciones diversas en empresas como;

POEY Internacional (Burdeos), Empresa de recobros, EUROTNER (París), Empresa de reciclaje de toners de tinta, McDONALD’S Oficinas Centrales (París), Empresa de restauración, DELL Direct (Irlanda), Empresa de Informatica, BESAM Ibérica (Madrid), Empresa de puertas automáticas, REALE (Madrid). Empresa de Seguros, CAMPO DE GOLF LA MORALEJA (Madrid), Club Social

INFORMACIÓN GENERAL

Idiomas: Inglés, nivel alto (año académico EEUU, Periodo Universidad en Dublín)
Francés, nivel alto (Periodo Universidad en Paris)

Informática: Alto conocimiento de trabajo en SAP. Usuario avanzado de hojas de cálculo y bases de datos en entorno Windows. Buen manejo de herramientas de Internet y aplicaciones en la nube.

Formación: He participado en diferentes seminarios de formación y actualización dentro y fuera de la empresa, tales como: Informática, Gestión y Ventas, Marketing, Acciones comerciales varias y Gestión financiera.

Intereses: Jugador de golf (hand. 17), Paddle tenis y Esquí.