

Contactar



Aptitudes principales

Business Strategy

Spanish

Business Planning

Languages

Inglés (Full Professional)

Francés (Professional Working)

Publications

La innovación y el ejecutivo de alquiler (Interim manager) en el mundo del vino

La viabilidad del actual sistema público de pensiones si se puede cuestionar

La subida de impuestos, la peor forma de combatir el déficit público

Innovación. ¿Huevos blancos o morenos?

Ahora es cuando debe reestructurar su compañía.

Vicente Montañez Valenzuela

Colaborador en Capital Radio (Business)

Madrid Area, Spain

Experiencia

vmv consulting & interim management

Director

2007 - Present

Valencia y alrededores, España

Empresa de consultoría e interim management con oficinas en Madrid, Valencia y Casablanca. Desarrollamos nuestra actividad dentro de las grandes cuentas, ofreciendo servicios de consultoría e interim management en las áreas de dirección general, comercial, marketing, comunicación y financiera. Entre nuestros clientes se encuentran algunas de las principales compañías del país.

Intereconomía

Experto Económico y Tertuliano

febrero de 2016 - Present

Madrid y alrededores, España

Colaboro con el grupo Intereconomía como experto en temas económicos en las noticias de Intereconomía dirigido por José Javier Esparza y como tertuliano habitual del programa VISION GLOBAL en radio intereconomía, dirigido por Manuel Tortajada, programa que aborda la actualidad económica y de los mercados de Lunes a Jueves. Columnista sobre temas económico en LA GACETA.

Radio Ya

Experto Económico y Tertuliano

enero de 2017 - Present

Experto Económico en la Cadena (Pertenece al Diario YA) en economía y empresa participando en diversos programas de la emisora. Tertuliano habitual del programa EN LA BOCA DEL LOBO dirigido por Javier García Isac donde abordamos en un tono diferente la actualidad diaria en materia política, económica y social del País.

DISTRITO TV

Colaborador

septiembre de 2018 - Present

Madrid y alrededores, España

Tertuliano habitual del programa LOS INTOCABLES dirigido por Javier Algarra.

Capital Radio (Business)

Colaborador

enero de 2018 - marzo de 2019 (1 año 3 meses)

Valencia y alrededores, España

Tertuliano habitual y experto en economía del programa CICLO EMPRESARIAL dirigido por Jose Luis Pichardo .

Grupo Gestiona

Contertulio Pulso Empresarial

febrero de 2015 - diciembre de 2018 (3 años 11 meses)

Tertuliano habitual y experto en temas economicos y de empresa en el programa PULSO EMPRESARIAL, donde analizamos con rigor la actualidad socio-económica de nuestra tierra en aspectos tan importantes como son las pequeñas y medianas empresas, la innovación, las nuevas tecnologías, el turismo o las infraestructuras.

TTS

Director Comercial Iberia & latam

diciembre de 2007 - enero de 2010 (2 años 2 meses)

Madrid y alrededores, España

Multinacional Alemana líder en software para la transferencia del conocimiento. En Dependencia de la Country Manager para Latinoamérica y Sur Europa, asumo la máxima responsabilidad sobre la cuenta de resultados. Entre mis funciones se encuentran la planificación estratégica y táctica de la actividad comercial y de marketing para la zona asignada, la selección, formación y liderazgo del equipo comercial (tanto directo como canal), así como la atención directa de las principales cuentas corporate. Perteneciente al comité de dirección.

SOCOTEC IBERIA

Director General Comercial

febrero de 2005 - noviembre de 2007 (2 años 10 meses)

Multinacional Francesa dedicada a la Gestión Integral del Riesgo en los ámbitos de la construcción y la industrial con mas de 5000 empleados y 500 M Euros de Facturación. Dependiendo del Consejero Delegado, dirijo el Departamento comercial, definiendo la política comercial desde el punto

de vista estratégico, Supervisión y seguimiento del plan táctico, motivación y dirección del equipo de ventas y operacional y atención personal de las cuentas clave. Perteneciente al comité de dirección.

Sogeti

Director Comunidad Valenciana y Murcia
enero de 2002 - enero de 2005 (3 años 1 mes)

Dependiendo de la Vicepresidencia Ejecutiva, me responsabilizo de la unidad estratégica de negocio, el control de gestión y de la supervisión de la unidad de negocio en el area Operativa y de gestión, implementando la política comercial y de gestión en la Cuenta de explotación. Así mismo, me responsabilizo del desarrollo de negocio en las cuentas clave de la unidad de negocio, así como de las relaciones institucionales.

RSL Communications, Inc.(Aló comunicaciones)

Director comercial
febrero de 2000 - diciembre de 2001 (1 año 11 meses)
Madrid y alrededores. España

Con sede en Madrid y en dependencia de la Dirección General, me responsabilizo a nivel nacional de las cuentas clave de la compañía, fijando los objetivos para dichas cuentas, planes de acción y coordinando a un equipo de ejecutivos de cuentas para asegurar el cumplimiento de dichos objetivos.

RSL Communications, Inc. (Aló Comunicaciones)

Director Territorial Levante y Baleares
junio de 1998 - enero de 2000 (1 año 8 meses)

En dependencia de la Dirección Comercial en Madrid, lidero la apertura y puesta en marcha de la Dirección territorial de Levante y posteriormente la de Baleares, elaborando los planes de negocio y expansión para la zona, la política comercial, negociaciones con cuentas clave; administración y operadores, así como la política de RR.HH. Participando activamente en el lanzamiento de la marca aló en España, así como en las posteriores campañas de comunicación.

Vodafone

Director de Grandes Cuentas
abril de 1997 - mayo de 1998 (1 año 2 meses)

En dependencia de la Dirección Comercial, asumo la responsabilidad sobre las grandes cuentas de la regional en la comercialización de productos avanzados de telecomunicación en el ámbito de las grandes cuentas, siendo

responsable de la planificación y control de la política de marketing sobre las mismas.

CECOM

Delegado Comercial

enero de 1992 - marzo de 1997 (5 años 3 meses)

Promoción y comercialización de los productos de ingeniería de telecomunicaciones y seguridad en la división de grandes cuentas. Gestión del equipo comercial de la delegación. Planificación y control de la política de Marketing en la zona

Educación

Universidad Politécnica de Valencia

I.T. Obras Públicas. E. Ingeniero Técnico Superior de Caminos, Canales y Puertos. · (1987 - 1993)

Dominicos

Escuela de Negocios Lluís Vives.- Cámara Valencia

Master en dirección comercial y marketing