

## Ficha profesor

15/10/2009

Juan Carlos Viñas Torres



### FORMACIÓN ACADÉMICA

#### Universidad Camilo José Cela

Diplomado en Marketing y Publicidad.

#### Fortis Bilbao

Curso de Outdoor-training para directivos realizado.

Seminario de Técnicas de Negociación de alto nivel.

#### Aegón

Cursos de Liderazgo y Gestión de Equipos Comerciales.

Seminario de Habilidades Directivas realizado.

#### Instituto para la Formación de la C.A.M.

Curso de Plan de Marketing.

Curso de Técnicas de Mercado.

#### Enciclopedia Británica

Curso de Técnicas de Venta.

## EXPERIENCIA

### Formaselect España S.L.

2009-Actual

Adjunto al Consejero Delegado.

### Grupo Twenty

2005-2008

Consejero Delegado/Socio. Grupo de cuatro empresas de diferentes sectores y con ámbito nacional e internacional. Dentro de las principales funciones desarrolladas, conviene destacar las siguientes:

- Responsabilidad en la negociación y firma de acuerdos a nivel nacional e internacional destacando los siguientes países: China, E.E.U.U., Alemania e Italia.
- Diseño y planificación estratégica de las distintas líneas de negocio en cada una de las cuatro empresas que conforman el grupo.
- Responsabilidad de toda el área de marketing/comercial del grupo.
- Diseño, planificación, control y seguimiento de la política comercial del grupo.
- Responsabilidad del área de clientes/colaboradores/proveedores.

### Grupo GESFORM

2002-2004

Director Comercial. Responsabilidad comercial del área de formación e-learning  
Gestión directa de Grandes Cuentas (Directores de RRHH y Responsables de Formación y Selección)

Elaboración de propuestas  
Planificación y desarrollo del Departamento Comercial  
Diseño y elaboración de la Política Comercial

### Escuela de Negocios Formatik

1995-2004

Profesor titular de las asignaturas de Técnicas Profesionales de Venta y Planificación y Control de Ventas a estudiantes en 4º curso de la Licenciatura privada de *Marketing y Gestión Comercial*. Instructor y Formador para la impartición de cursos de Gestión de Ventas a diferentes sectores, a través del INEM.

### Grupo Fortis Seguros Bilbao

2000-2002

Posición de Director de Oficina que desarrollé en la zona del Corredor del Henares.

### Aegon Inversion

1999-2000

Posición de Director de Oficina que desarrollé en la zona del Corredor del Henares. Dirección comercial orientada a la Gestión de Venta Directa y la Gestión de Venta Indirecta.

### Gestetner

1998-1999

Posición de Jefe de Ventas desarrollada teniendo a mi cargo la gestión, planificación, formación y seguimiento de la red de ventas encargada de cubrir la demanda de una zona geográfica designada por la compañía. Venta de equipos de impresión digital dirigido a Grandes Cuentas.

### Escuela de Negocios Formatik

1997-1998

Posición de Jefe de Estudios.

### Ballantyne Archer S.A.

1996-1997

Posición de consultor asociado en consultoría de marketing y formación a empresas. Entre las actividades a mencionar destaca la dirección de un proyecto dirigido a 6.000 PYMES de toda Galicia, cofinanciado por el FORCEM y el FONDO SOCIAL EUROPEO.

### Santa Lucía

1993-1996

Agencia de Getafe. Responsable de Selección de Personal, de equipos comerciales, formación y desarrollo y atención al cliente.

1991-1993

Comercial de seguros de forma directa, empresa-cliente y empresa-empresa, en el Departamento Comercial de Madrid Centro.