

Ficha profesor

24/09/2009

Lorenzo Cruz Millán



FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad Pontificia de Comillas (I.C.A.D.E.) – MADRID

Técnico en Administración y Dirección de Empresas.

Diplomado en Técnicas de Gestión de Ventas.

Diplomado en Gestión de Sistemas Informáticos.

Cámara de Comercio e Industria de Madrid

Diplomado en Comercio Exterior.

Técnico en Jefe de Ventas.

Técnico en Jefe de Producto.

EXPERIENCIA

PROFESOR EN FORMASELECT / EUDE en Master:

- MBA
- Dirección Comercial y Marketing
- Comercio Exterior
- Telemarketing

PROFESOR EN FORMATIK PARA UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA EN:

- LICENCIATURA EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

- EXPERTO EN MARKETING TURÍSTICO

PROFESOR DE LA ESCUELA COMERCIAL DEL INSTITUTO DE FORMACIÓN EMPRESARIAL de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1991-2002

- Cursos monográficos impartidos: Técnicas de Marketing, Merchandising y Jefe de Producto.
- Colaboración con la Coordinación del Centro en el diseño de los cursos de Marketing y Jefe de Producto.
- Diplomatura de Gestión Comercial y Marketing: Política de Precios, Franquicia y Marketing Internacional.
- Profesor de Dirección Comercial y Marketing en cursos de INEM

CONSULTOR para realización del proyecto de formación y entrenamiento de toda la red de concesionarios del Grupo VAESA -AUDI y VOLKSWAGEN FINANCE.

Desarrollando la siguientes funciones:

Formación de Vendedores, Jefes de Venta, Gerentes de Concesionario y Directores Postventa de la Red Nacional de Audi sobre el Producto "Opción Futuro Audi"

- Formación del Personal de Campo, Gerentes de Zona, Delegados Comerciales y Directores Postventa de VAESA y VW FINANCE.

PROFESOR DE CURSOS PARA INEM en Ayuntamientos de:

- Coslada, Tres Cantos, Aranjuez, Torrejón de Ardoz, Pinto, Fuenlabrada, Ávila, Madrid, etc.

PROFESOR DE CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS PARA JÓVENES EMPRESARIOS – PLANES DE VIABILIDAD DE PROYECTOS EMPRESARIALES EN:

- Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE)
- Ayuntamiento de Fuenlabrada

- IMADE
- Ayuntamiento de Tres Cantos

CONSULTOR FORMADOR en colaboración con la Empresa RH&MARK

En distintos planes de Formación a Empresas como Renault, Embajada de Estados Unidos, Organización Mundial de Artes y Técnicas (OMAT) y King's Group.

CONSULTOR DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Empresa DOXA CONSULTORES, S.L., colaboración en el plan estratégico comercial para distintas empresas.

CONSULTORÍA e impartición del Curso de Dirección Comercial - Plan Estratégico y Marketing en la Sociedad para la promoción y desarrollo del Valle del Jerte

Impartición del curso "Dirección Comercial y Técnicas de la Venta" en el marco del Programa Europeo LEADER para el desarrollo rural de la comarca del Valle del Jerte (Cáceres).

COLABORADOR Y PROFESOR DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO

Elaboración e impartición de cursos orientados a las Pyme's, también como Formador de Formadores. Desde 1997

PROFESOR TITULAR y colaborador del Centro de Estudios FORMATIK BUSINESS, S.A., en distintas materias: Gestión Empresarial, Marketing Estratégico, Distribución Comercial, Marketing de Servicios, Política de Precios y Organización y Administración de Empresas.

COORDINADOR DE ESTUDIOS de FORMATIK BUSINESS, S.A,

Colaborando en los planes de expansión del área de Marketing y Turismo Británico, realizando funciones, junto con la Dirección General, de selección de profesorado, coordinación de cursos, planificación de seminarios y creación y contratación de campañas publicitarias.

CONSULTOR DE COMERCIO EXTERIOR en la Empresa DOXA CONSULTORÍA Y SISTEMAS.

Responsable dentro del proyecto TIPE en actividades de asesoramiento y diagnóstico sobre las posibilidades de exportación de PYME's de la Comunidad Autónoma de Madrid pertenecientes a las Asociaciones Empresariales de sus respectivas áreas.

DELEGADO COMERCIAL LOGISMARKET ESPAÑA en MECALUX, S.A.

DIRECTOR COMERCIAL de " LA VOZ DEL DEPORTE" EN OCIO BROKER PRESS,S.L.

DIRECTOR COMERCIAL en GRV EDITORES

Responsable de las estrategias y objetivos comerciales de todas la revistas que componen el grupo: JARA Y SEDAL CAZA, JARA Y SEDAL PESCA, MÚSICA UNO, TURISMO & AVENTURA, HOTELES DE ESPAÑA Y DEL MUNDO, MUCHOVIAJE, más el estudio y presentación de nuevos proyectos.

Responsable de la organización y coordinación, así como de establecer la evaluación del desempeño del departamento comercial.

Establecer el perfil de los puestos y Técnicas de Selección de nuevos candidatos para el equipo comercial.

Abrir delegación en Barcelona y presentación del Grupo a Centrales de Compra y Clientes directos.

JEFE DE PUBLICIDAD del Periódico Deportivo GOL y EL VIGÍA en VETA MEDIA

Participación activa en el Lanzamiento del Periódico Deportivo desde el origen, analizando competencia, perfil del lector, política



Escuela Europea
de Dirección y Empresa

Asociado a



Real Centro Universitario

Escorial - María Cristina

ADSCRITO A LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

de precios, estrategia de lanzamiento, lanzamiento y presentación del soporte en Centrales de Compra, Agencias y anunciantes.

Responsable de la estrategia comercial, así como de la organización, coordinación y seguimiento del equipo comercial compuesto por siete personas.

DELEGADO COMERCIAL en Madrid en el Grupo Editorial "El Vigía"

Responsable Comercial para toda España excepto Cataluña de la introducción, presentación, venta de publicidad y captación de suscriptores de una nueva publicación semanal de 50.000 ejemplares de tirada a nivel nacional, especializada en TRANSPORTE, LOGÍSTICA y COMERCIO EXTERIOR.