



CHRISTIAN MECCA VAZQUEZ

Av. Marina Baixa nº 3 esc. 2 pta. 12 (46015) Valencia – España
E-mail: mecca2911@yahoo.com | móvil: 677419757 | fijo: 963264642
Fecha nacimiento: 29-11-1976 | Nacionalidades: Argentina y Española

FORMACION

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.
Universidad de Buenos Aires (UBA) – Año 2000

Programa en Management y Finanzas.
Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas (IAEF) – Año 2002

Programa “Iniciativa Emprendedora Social”
IESE Business School – Año 2012

EXPERIENCIA LABORAL

2009 a la fecha: FUNDACION NOVATERRA / IUNA PROMOTORA SOCIAL, S.A.
(Entidad sin ánimo de lucro con brazo empresarial conformado por empresas sociales que operan en los siguientes sectores: Intermediación laboral, Formación, Logística, Catering, Comercio Justo y Banca Ética. Valencia - España)

Gerente

- Máximo responsable operativo de la Fundación Novaterra y su holding empresarial Luna Promotora Social, SA reportando al patronato de la Fundación.
- Dirigir estratégica y operativamente la organización.
- Coordinar, crear y fortalecer un equipo directivo eficaz y eficiente.
- Asignar recursos según los objetivos de corto, medio y largo plazo.

2008 – 2009 AUDITORIA DE MEDIOS, SL (Empresa de tecnología aplicada al campo de la comunicación. Valencia – España)

Director Comercial

- Establecer la estrategia comercial de la compañía para los distintos mercados a los que se dirige: sectores público y privado.
- Construir desde sus bases el departamento comercial de la empresa.
- Definir la política de producto a partir de la flexibilidad de la tecnología existente.
- Establecer la política de precios de la compañía.
- Comercializar los servicios de la empresa (visitas comerciales, preparación y presentación en licitaciones públicas, etc.)
- Atender a clientes actuales siendo el principal interlocutor entre ellos y la empresa.
- Participar activamente en el comité de producto de la empresa aportando feedback de mercado.

2006 – 2008 IMEX GROUP - EUROLOGO, SL (Grupo de empresas de servicios de marketing promocional. Valencia – España)

Director General Comercial

- Establecer los objetivos empresariales y fijar las estrategias para su consecución.
- Detectar y analizar los movimientos del mercado y aportar en todo momento visión estratégica del negocio.
- Elaborar el presupuesto anual y gestionarlo a lo largo del año siendo el máximo responsable de la cuenta de explotación.
- Crear una visión y objetivos comunes. Liderar al equipo, motivarlo, desarrollarlo y fidelizarlo.
- Definir e implementar la política comercial de la compañía.
- Reclutar, formar y acompañar a la fuerza de ventas propia.
- Llevar personalmente algunas cuentas claves de la unidad de negocio y actuar como business development executive de la marca del diseñador de moda Francis Montesinos para el mercado promocional.
- Coordinar el flujo de trabajo inter-departamental en cada uno de los proyectos gestionados (diseño, compras, logística, etc.)
- Participar en la elaboración del plan de marketing de la unidad de negocio en todos sus aspectos, gestionando su puesta en marcha y realizando su seguimiento.

2003 – 2006 MAMIBAY MATERNITY WEAR (Diseño, fabricación y comercialización de moda premamá. Valencia – España)

Socio co-fundador / Consejero Delegado

Como socio fundador:

- Elaborar el Business Plan.
- Buscar socios financieros y negociar líneas de crédito con entidades bancarias.
- Constituir la empresa.
- Conformar el equipo de asesores (jurídicos, contables, laborales, etc.)
- Seleccionar y negociar emplazamientos para el desarrollo de las actividades.
- Reclutar y seleccionar personal comercial y no comercial.
- Elaborar el manual de funciones y procedimientos de la empresa.

Una vez constituida la empresa:

- Planificar y ejecutar el plan de expansión de la compañía determinando los canales de comercialización más adecuados (tiendas multimarca, tiendas propias, corners) según zona, competencia existente y línea de productos.
- Llevar con mi socio la gestión financiera diaria de la compañía.
- Reclutar, formar y dirigir la red externa de representantes comerciales (a nivel nacional e internacional).
- Llevar personalmente las cuentas clave de la compañía.
- Elaborar programas de captación y fidelización de clientes (a nivel nacional e internacional).
- Coordinar la participación en show-rooms y ferias comerciales.
- Participar en el equipo de desarrollo de productos para adaptarlos a las cambiantes condiciones del mercado.

2000- 2002 RAUL E. MONACO S.A. (Fabricación y comercialización de mobiliario para instituciones educativas privadas y estatales. Buenos Aires – Argentina)

Vicepresidente

- Gestionar la empresa coordinando y supervisando las distintas áreas de la compañía (producción, logística, compras, finanzas, etc.) garantizando la ejecución de los proyectos en las calidades y tiempos preestablecidos.
- Integrar a los diferentes departamentos de la compañía bajo una visión clara y en pos de objetivos comunes.

- Acompañar y desarrollar al equipo de personas.
- Determinar los procedimientos internos y estándares de los diferentes departamentos, buscando la eficiencia en sus actividades para así elevar el umbral de rentabilidad.
- Construir un Management Information System (M.I.S.): tablero de comando con indicadores de eficacia y eficiencia de las áreas críticas de la compañía.
- Definir la política financiera de la compañía y llevar su gestión diaria estableciendo relaciones convenientes con las entidades financieras.
- Establecer relaciones duraderas con los proveedores, manteniendo una línea de actuación seria y garantizando así para la compañía las mejores condiciones de compra.
- Atender a los requerimientos de organizaciones externas tales como sindicatos.
- Elaborar reportes a la propiedad de la empresa.

2000 DYNAMIC GROUP S.A. (Plataforma tecnológica para la comercialización de servicios a través de Internet. Buenos Aires – Argentina)

Líder de proyecto

Gestionar el proyecto en todas sus fases. Desarrollar el plan de negocios. Buscar partners estratégicos (socios jurídicos, contables y tecnológicos). Llevar a cabo la prueba del producto. Buscar financiamiento.

1999 BOOZ ALLEN & HAMILTON (Consultora multinacional de empresas. Buenos Aires – Argentina)

Consultor junior de estrategia

Miembro del grupo internacional CLARITI abocado al proyecto de reestructuración de la empresa multinacional de alimentación Cargill. Analizar datos para determinar patrones de comportamiento y tendencias en las operaciones comerciales de la compañía. Análisis de reducción de costos.

1995 - 1998 ROBERTO MECCA S.R.L. (Empresa líder en correduría y formación en seguros. Buenos Aires – Argentina)

Ejecutivo de cuentas

Captar y realizar seguimiento de clientes (particulares y empresas).
Elaborar presupuestos.
Participar en la planificación y ejecución de programas de marketing.

IDIOMAS / INFORMATICA

Inglés: Nivel Negociación / (Rockford College, Illinois, Estados Unidos).

Francés: Estudios básicos.

Informática: Conocimientos avanzados Microsoft Office (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote) y de herramientas de internet a nivel usuario (buscadores, redes sociales, blogs, web 2.0). Conocimientos intermedios de programas de diseño.