**AGUSTÍN ROMÁN TÉLLEZ**

Málaga | 687428404 | agustin@andracayroman.es

[linkedin.com/in/agustinroman](https://www.linkedin.com/public-profile/settings?trk=d_flagship3_profile_self_view_public_profile&lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_profile_self_edit_contact_info%3BiCuQDslNQ%2B2ZYlJWJqOijw%3D%3D)

**PERFIL PROFESIONAL**

Ejecutivo senior de desarrollo de negocio con visión estratégica, habituado a trabajar en ciclos de venta largos y en entornos complejos de alta intensidad competitiva. Tengo pasión por los datos, los considero un elemento esencial para crear propuestas de valor adaptadas a las necesidades del cliente. Entiendo la consultoría tecnológica como una relación de confianza, inspiradora y de valor mutuo para crear y mantener viva una relación comercial duradera.

Mi aprendizaje transversal dentro de la industria del viaje es el resultado de la curiosidad por aprender, el espíritu emprendedor y mi desarrollo profesional, durante el que he adquirido una rica cultura empresarial (CRM, ERPs, etc.), de innovación y multicultural. La experiencia en Amadeus me ha aportado: 1/ un conocimiento muy variado del sector GDS y la distribución global aérea; 2/ gestión de soluciones tecnológicas B2B de última generación relevantes para todas las fases del viaje, tales como, plataformas y herramientas en la nube, herramientas de datos y de inteligencia de negocio, soluciones de pago virtuales y soluciones de publicidad digital; y 3/ una rica red de contactos multinivel en diferentes segmentos de la industria turística  (operadores turísticos, agencias de viaje y mayoristas, DMOs, asociaciones sectoriales y una gran diversidad de proveedores turísticos).

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**amadeus it group | madrid agosto 2006 – octubre 2020**

**delegado regional | zona sur y levante enero 2019 - octubre 2020**

* Mantener y desarrollar la relación comercial con los CEOs de las agencias de viaje más estratégicas y los principales representantes institucionales del sector del viaje en el sur de España y Levante
* Detección y desarrollo de nuevos nichos de mercado para la venta de soluciones complejos API/ XML / WS
* Detección y desarrollo de nuevos nichos para la venta de publicidad digital y de travel data intelligence (BI)

Logros

* La mayor representación de agencias de viaje regionales del congreso anual celebrado por Amadeus, ATF, provenían de zona sur y Levante, repercutiendo en la imagen de marca y en la fidelización.
* Venta de soluciones de publicidad digital por 40k€; big data para DMOs por 30k€ y participación en RFP por 200K
* Venta de soluciones tecnológicas XML/ WS para 2 startups de viaje 100k €.

**champion travel payment españa enero 2019- octubre 2020**

* Responsable comercial nacional de la estrategia, planificación y ejecución de las soluciones tecnológicas de pago B2B de Amadeus para las agencias de viaje en colaboración con la dirección y el equipo interno de Amadeus.

Logros

* Mayor visibilidad del punto de partida (conocimiento y desarrollo) de las soluciones de pago de Amadeus, creación y ejecución de un sistema de trabajo y de un plan de acción.
* 20% de incremento de ingresos en soluciones de pago.

**kam grupo de agencias nacional enero 2013- octubre 2020**

* Gestionar la relación comercial con la dirección, asegurando el alto nivel de calidad de servicio exigido para mantener su eficiencia, manteniendo la cuota de penetración (SoW) y la rentabilidad
* Atender sus necesidades tecnológicas, prestarle asesoramiento y presentar nuevos desarrollos
* Dar soporte en eventos corporativos con presentaciones para fomentar la adopción de productos de sus asociados

Logros

* Renovación de contrato con 100% de cuota, asegurando el patrocinio en eventos corporativos del grupo, manteniendo a Amadeus como socio tecnológico estratégico del principal grupo de agencias de viaje vacacional
* Incremento del 30% de los ingresos por nuevas soluciones tecnológicas para la mejora de su eficiencia interna
* Penetración con las soluciones tecnológicas de pago B2B entre los asociados por valor de 4Mio€

**delegado regional zona sur agosto 2006- diciembre 2018**

* Creación de la oficina regional de Amadeus para dar servicio a 1167 puntos de venta, 92% de del mercado.
* Acompañar a las agencias de viajes, prestarles asesoramiento y presentarles los nuevos desarrollos tecnológicos
* Construir relaciones de alto nivel con CEOs de agencias de viaje e influir en su mentalidad digital
* Representar a Amadeus en los eventos sectoriales y participar en el desarrollo de la imagen de marca Amadeus.

Logros

* Puesta en marcha de la oficina regional, mejorando la imagen de la empresa y la percepción recibida por parte de todos los representantes de la industria e institucional en la zona de influencia.
* Creación de oportunidades de productos de venta cruzada por valor de 400k euros anuales y desarrollo de 2 consolidadores de viaje especializados con cifras de negocio superiores a 20M €
* Relaciones de alto nivel con los directivos de las principales agencias de viaje, asociaciones sectoriales y DMOs.
* Incremento del 92% de cuota de mercado al 96%, y 100% en zonas más estratégica donde se partía del 55%

**trops. málaga. noviembre 2003 – julio 2006**

**comercial de exportación noviembre 2003 – julio 2006**

* Crear y mantener la relación con los directores de compras de las grandes cadenas de distribución europeas
* Desarrollo de negocio en Europa Occidental a través de red de mercados de mayoristas y gran distribución
* Investigación y desarrollo de nuevas zonas de mercado en las que Trops tenía poca presencia

logros

* Captación de grandes grupos de compras, tales como, Ahold –en algunos mercados, Aldi o Intermarché
* Penetración de los productos Trops en Europa del Este y desarrollo de la red de mercados de mayoristas

**reyes gutiérrez | málaga septiembre 2002 – octubre 2003**

**comercial de exportación septiembre 2002 – octubre 2003**

* Desarrollo de negocio en las zonas de mercado asignadas y penetración en zonas de con poca presencia
* Crear y mantener la relación con los directores de compras de las grandes cadenas de distribución europeas
* Captación de grandes grupos de compras internacionales de varias reconocidas cadenas regionales españolas

Logros

* Consolidación de la marca de Reyes Gutiérrez entre clientes de mercados poco maduros
* Cartera de clientes 2002 con 1 millón de € de facturación y en 2003 facturaba 4M€
* Penetración en Grupo Intermarché

**OTROS PROYECTOS EMPRESARIALES**

**andraca y román traductores jurados, málaga 1999 – actualidad**

consejero

* Desarrollo del plan de negocio y puesta en marcha de una Empresa de Servicios de Traducción Jurada

logros

* Andraca y Román Traductores Jurados es una empresa de servicios de traducción jurada multilingüe con más de 20 años de experiencia, que realiza 2000 proyectos al año y en más de 50 idiomas

**te pongo un huerto córdoba, córdoba 2013 – actualidad**

consejero

* Desarrollo de plan de negocio y puesta en marcha de un proyecto de huertos urbanos en una finca familiar

logros

* Complejo socio-agronómico de huertos de alquiler que ofrece la autoproducción a 25 familias como alternativa de ocio, además de ser un proyecto de negocio rentable y sostenible.

**FORMACIÓN ACADÉMICA Y COMPLEMENTARIA**

Ppd | San Telmo Business School. 200hs. Málaga 2021

Programa De Innovación Y Liderazgo Digital | Iese. 100hs. Online 2020

Mba Executive | Cámara Comercio. 300hs. Málaga 2018

Máster Dirección Comercio Internacional | Centro. 300hs. Madrid 2001

Intérprete Jurado De Inglés | Centro. Madrid 2000

Licenciatura En Traducción E Interpretación | Universidad Alfonso X El Sabio. Madrid 1999

**IDIOMAS**

Inglés | C1. Nombramiento de Intérprete Jurado de Inglés por el MAEC de España

Francés | B2