



Daniel Primo Niembro  
dprimo@ucm.es

#### EXTRACTO

- **Consultor y directivo con más de 18 años de Experiencia profesional.**
- **Especialidad:** mejora de la efectividad comercial de los canales comerciales a través de actuaciones en los ámbitos de:
  - **Estrategia Comercial:**
    - Arquitectura Comercial, Dimensionamiento...
    - Definición de Funciones, Modelos y Sistemáticas.
    - Go to market.
    - Identificación Factores Claves del éxito comercial.
    - Sales Intelligence (Profiling, Valor Comercial, Barómetro del Éxito Comercial...)
    - Motivación y Retribución de Equipos Comerciales.
  - **Marketing y Clientes:**
    - Marketing Relacional y Gestión Carterizada de Clientes.
    - Fidelización y Venta Cruzada.
    - Experiencia cliente.
- **Sectores con más experiencia:** Financiero, Seguros, Telecomunicaciones, Gran Consumo, Comercio Minorista...
- **Vocación investigadora** en el ámbito de la toma de decisiones en las áreas comerciales para la mejora de la efectividad comercial (**Sales Intelligence**).

#### FORMACIÓN ACADÉMICA REGLADA

**Previsto Junio 2015**

**Universidad Complutense – Facultad de CC.EE.EE.**

- **Tesis Doctoral:** Propuesta de un modelo explicativo de la efectividad, rendimiento y control estratégico de la red comercial. Una aplicación al sector financiero.

**2009 - 2011**

**Universidad Complutense – Facultad de CC.EE.EE.**

- **Diploma de Estudios Avanzados.**

**1990-1995**

**Universidad Pontificia Comillas (ICADE)**

- **Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. E-2 - Especialidad Marketing y Comercial.**

#### OTRA FORMACIÓN NO REGLADA

- **Seminario: Fidelización de Clientes. (ESIC)**
- **Seminario: Micromarketing (ESIC)**
- **Curso: Cómo Hablar en Público (ESIC)**
- **Seminario: Cómo gestionar y fidelizar con éxito a sus clientes (RECOLETOS).**

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### Desde Enero 1997

### TATUM CONSULTING GROUP, S.A.

- Desde Enero 2002 **Socio Director y Subdirector General**
- 1999-2000 **Jefe de Proyecto**
- 1997-1999 **Consultor**

#### *Experiencia acumulada en **Gestión Interna**:*

- Miembro del Comité de Dirección y Dirección del Plan Estratégico.
- Dirección del Equipo Comercial y de la definición de la Oferta de Servicios.

### Enero – Diciembre 1996

### BBV

- **Enero-Octubre:** Programa intensivo de desarrollo profesional y prácticas tanto en oficinas como en los Servicios Centrales de la Territorial Centro para conocer toda la sistemática de funcionamiento de la entidad financiera.
- **Octubre-Diciembre:** Gestor de Empresas en la DT Sur.

### Julio – Diciembre 1995

### ETICA LEICER (Grupo Credit Agricole)

- **Gestor Comercial** operaciones de Renting en Grandes Empresas.

### Julio – Diciembre 1994

### La Cocinera (Grupo DANONE)

- **Auditor Interno**, participando junto a los Auditores del Grupo DANONE en la redefinición del Sistema de Relación de la Red Comercial y los Servicios Centrales.

## EXPERIENCIA DOCENTE

### Desde Enero 2011

### CUNEF

- **Profesor “Dirección Comercial”** en el Master Executive en Finanzas y Management.

### Desde Octubre 2013

### Universidad Complutense

- **Profesor Asociado** al Departamento Comercialización e Investigación de Mercados.
- **Asignaturas:**
  - **Curso 2013/14:** Marketing aplicado a los medios audiovisuales; Marketing Promocional y Marketing entre Organizaciones.
  - **Curso 2014/15:** Fundamentos de Marketing; Marketing Financiero; Distribución Comercial; Marketing aplicado a los medios audiovisuales.

## PUBLICACIONES

- **Libros:**
  - **“Liderazgo Humanista y de Servicios”** - Ed. Foro Europeo (2009)
  - **“Sé InnovadorRH”** - Ed ESIC (2010).
  - **“Banca comercial con talento”** - Ed ESIC (2011)
- **Artículos e investigaciones:** Colaborador habitual en medios especializados: Marketing & Ventas, Capital Humano, Banca& Finanzas, Prensa económica...
- **Poster - EMAC 2014 – “An empirical model of behaviour and outcome-based sales control in the banking sector”**