



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 Sistématicas.
 - 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 InnovadoRH” - 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”**