



# Miguel Houghton Torralba

Almansa, 98  
28.040 Madrid  
☎915532331

☎680276239  
✉[miguel.houghton@gmail.com](mailto:miguel.houghton@gmail.com)

Perfil Linked in: <http://es.linkedin.com/pub/miguel-houghton-torralba/14/790/436>

## Intereses

Entrar a formar parte de una empresa bien establecida donde demostrar mis habilidades en estrategia de ventas, negociación, profesionalidad, comunicación y consecución de objetivos. Disponibilidad para viajar, trabajo en grupo. Habitado al trabajo duro.

## Formación Académica

- **Licenciado en Ciencias Físicas**, Especialidad de Física Aplicada, Universidad Autónoma de Madrid
- **M. B. A.** (Dirección de Marketing y Comercial) en el Instituto de Directivos de Empresa de Madrid (CESEM)
- First Certificate in English Cambridge University (1980)

## Experiencia Profesional

### WINCHANNEL

Diciembre 2011- Actualidad

#### HP Channel Warrior/HP Servers BDM

- **Tipo de Compañía:** Empresa de servicios profesionales.
- **Posición:** Desarrollo de Negocio de Servidores ( HP Proliant & Blade) en el Canal PP (Preferred Partners), reportando al PP Sales Manager. Anteriormente, Responsable de Canal Indirecto HP TPV's, reportando, en HP, al Retail Category Manager.
- **Responsabilidades:** Promocionar el incremento de volumen de negocio de la gama de Servidores en los HP PP's, conociendo en detalle la problemática de cada uno de ellos, ayudándoles en la realización de ofertas, formación, conocimiento más profundo de los procedimientos de HP, y en definitiva, ser el primer contacto de estos PP's en la compañía. Anteriormente a esta función, he desarrollado también para HP el negocio de las soluciones de HP Retail(TPV's, Cartelería Digital, Tablet POS) en el Canal especializado Retail existente en Iberia(Codisys, Sighore, Global Retail, Adatio, Siatec, Geinsa, Iddeon, AQS, ASG, Pulso, etc), así como mayoristas específicos de TPV's( PCMira, Blue Star, ELSI, Auge, etc). Adicionalmente a ésto, he desarrollado labor de introducción del producto HP TPV en Clientes finales, no conocedores hasta entonces de las soluciones POS's de HP, tales como Repsol, CEPSA, Ahorramás, DIA, Alcampo, HíperUsera, Gigante, Ives Rocher, Aldeasa, Toys' r us, VIPS, Mac Donalds, SSP, KFC, Imaginarium, etc.

### TOSHIBA TEC ESPAÑA

Diciembre 2010- Diciembre 2.011

#### Business Development Manager

- **Tipo de Compañía:** Líder mundial en fabricación y comercialización de Soluciones de Retail (TPV's, Terminales de Autoservicio, Lectores de código de barras e Impresoras).
- **Posición:** Key Account Manager (España y Andorra), reportando al Director Comercial de la Compañía.
- **Responsabilidades:** Alcanzar los objetivos asignados (cualitativos y cuantitativos) en el territorio asignado tanto en Cuentas Directas(Repsol, CEPSA, DIA, Mercadona, Ahorramás, Ives Rocher, Sánchez Romero, etc), como en Grandes Integradores( IECISA, Tecnomcom, Ibermática, Indra, Business Integration(BT), etc) y especialistas en Retail(Codisys, Sighore, Geinsa, Iddeon, AQS, ASG, Pulso, etc).

## **NCR ESPAÑA**

Marzo 2008 – Diciembre 2010

---

### **Director de Ventas**

- **Tipo de Compañía:** Líder mundial en fabricación y comercialización de Cajeros automáticos y Soluciones de Retail (TPV's, Terminales de Autoservicio, Lectores de código de barras e Impresoras).
- **Posición:** Director de Ventas y Canal Iberia (España, Portugal y Andorra), reportando al Director de Ventas Europeo.
- **Responsabilidades:** Alcanzar los objetivos asignados en las cuentas tanto de Finanzas y Seguros como de Retail, en venta de Servicios Gestionados, Software, y Productos de la compañía
- **Principales logros:**
  - Mantenimiento de la facturación en las cuentas asignadas, así como apertura de nuevos negocios de servicios en Clientes actuales.
  - Apertura de nuevos Clientes/mercados en Banca y Seguros, así como Retail/Distribución. Clientes tales como: RSI, Banco Cooperativo, Caja General de Canarias, Caja Insular de Ahorros, Caja Asturias, CECA, 4B, Caja Navarra, Bankinter, BBVA, Banca Pueyo, Caja Extremadura, CCM, Infocaja, Caser, etc, así como Retailers tales como El Corte Inglés, Alcampo, Mercadona, Imaginarium, Gala Perfumerías, etc.

## **UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

Octubre 2004 – Actualidad

---

### **Profesor Asociado al Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados**

- **Asignaturas Impartidas**
  - Dirección Comercial
  - Métodos de Investigación Comercial
  - Introducción al Marketing
  - Publicidad y Promoción
  - Estrategias de la Distribución
  - Comercio Internacional
- **Director del curso de verano "Dirección Comercial y Marketing" Escuela Complutense de Verano (Ediciones 2008, 2009 y 2010, 2011, 2012, 2013, Edición 2014 en preparación).**
- **Profesor Magister en Dirección de Marketing. Centro Superior Estudios de Gestión, Análisis y Evaluación. Universidad Complutense de Madrid. Curso 2013-2014**

## **UNIVERSIDAD SYRACUSE EN MADRID**

Septiembre 2013 – Actualidad

---

**Assistant Professor asignaturas BA (Business Administration) & Marketing. Impartidas en Inglés.**

## **LOOK AND FIND PASILLO VERDE**

*(Houghton Puerta Toledo, S.L.)*

Junio 2002 – Diciembre 2007

---

### **Gerente**

- **Tipo de Compañía:** Primera Red Inmobiliaria española en régimen de franquicia, dedicada, principalmente, a la gestión de venta, alquileres, traspasos de viviendas, oficinas, locales, etc. a lo largo de toda la geografía nacional.
- **Posición:** Gerente/Administrador único de la franquicia denominada Look & Find Pasillo Verde, sito en la zona Centro de Madrid. Compaginándolo con la actividad de docente universitario.
- **Principales actividades:**
  - Búsqueda e inauguración del local adecuado para iniciar la actividad.
  - Reclutamiento del personal de oficina.
  - Formación del departamento comercial en las técnicas de venta, negociación, captación, etc.
  - Establecimiento de Business Plan para hacer viable el sistema franquiciado.
  - Acuerdos de colaboración con instituciones financieras, inmobiliarias y de servicios para lograr los objetivos.
  - Acciones tácticas (edición de revistas y periódicos, reparto de publicidad, patrocinio de eventos, etc.).

Control periódico de los resultados de acuerdo con los objetivos, para realizar, cuando se requieran, acciones correctivas.

## **CRANE TELECOMUNICACIONES, S. A.**

Noviembre 2000 – Junio 2002

---

### **Director Comercial**

- **Tipo de Compañía:** Mayorista europeo de Sistemas de Comunicación (Centrales Telefónicas de Lucent /Avaya) y Tráfico de voz (BT).
- **Posición:** Director Comercial, reportando al Presidente de la compañía en Inglaterra.
- **Responsabilidades:** Todo el negocio de Ventas y Marketing de la compañía, exclusivamente a través de Canal Indirecto, reportando a mi cargo un total de 15 personas.
- **Principales logros:**
  - Organización tanto del departamento comercial como de marketing, con redistribución de objetivos y territorios de responsabilidad.
  - Reestablecimiento de la relación con nuestro principal (y único) proveedor de Sistemas de Comunicación (Avaya/Lucent).
  - Afianzamiento de la red de distribución actual y búsqueda de nuevos distribuidores que se posicionen en la estrategia de los nuevos productos de integración voz/datos.
  - Incorporación de nuevas tecnologías a los sistemas de comunicación para proporcionar soluciones de Valor Añadido a través de nuestros distribuidores.

## **SOFTWARE AG ESPAÑA, S. A.**

Junio 1999 – Noviembre 2000

---

### **Director de Venta Indirecta**

- **Tipo de Compañía:** Fabricante europeo de Software de Base de Datos, Aplicaciones y Servicios, en entorno Mainframe y e-Business.
- **Posición:** Director de Venta Indirecta, reportando al Director General.
- **Responsabilidades:** Todo el negocio de Ventas a través de Canal Indirecto, Consultores, OEM's, VAR's, ISV's, etc. para la Península Ibérica (España y Portugal).
- **Principales logros:**
  - Organización de la actividad del Departamento de Venta Indirecta basado en los nuevos productos de negocio electrónico de Software AG.
  - Formalización de Acuerdos de Colaboración:
    - Principales compañías consultoras: (AltranSDB, Ariceta, Centrisa, PriceWC,...).
    - Principales compañías en e-business (Alderán, Arroba Sistemas, Billbomática,...).
    - Tecnológicos con OEM's y operadores de comunicaciones (Airtel, Bull, Compaq, Ericsson, Fujitsu-Siemens, Nokia, SGI, Sun, Telefónica Sistemas, Unisys,...).

## **OLIVETTI COMPUTERS WORLWIDE, S. A.**

Abril 1998 – Junio 1999

---

### **Director de Grandes Cuentas**

- **Tipo de Compañía:** Fabricante europeo de Desktop, Notebooks y Servidores para el Mercado Profesional, comercializando los productos a través de Canales Indirectos.
- **Posición:** Director de Grandes Cuentas y Servidores reportando al Director General.
- **Responsabilidades:** Todo el negocio de Venta en Grandes Cuentas para España(ONCE, BBVA, Santander, Popular, Bankinter, etc) así como desarrollo de la línea de Servidores(en Grandes Cuentas y Distribución) para España y Portugal, reportándome 5 Account Managers y un Pre-Venta.
- **Principales logros:**
  - Creación del Departamento de Grandes Cuentas que había desaparecido en Olivetti Computers Worlwide (hasta 5 Account Managers desde Julio 1998 hasta Mayo 99).
  - Reorganización y lanzamiento de la línea de negocio de Servidores para Iberia (España y Portugal) con un crecimiento del 150% sobre los resultados de 1997.
  - Refuerzo de las alianzas tanto con Socios Tecnológicos de Valor Añadido (Microsoft, Intel, Novell, Oracle, 3COM, etc.) como con Integradores para Grandes Cuentas (Wang Global, IECISA, General Electric, Dinsa/Dirtesa, Compusof, etc.)
  - Organización de Programas de reclutamiento y formación de nuevos Distribuidores para la venta de Servidores en las PYMES.

## **SYMBOL TECHNOLOGIES, S. A.**

Junio 1994 – Marzo 1998

---

### **Director de Ventas**

- **Tipo de Compañía:** Líder mundial en Sistemas de Captura Automática de Datos con productos tales como Lectores de Código de Barras, Terminales Portátiles y Sistemas en Tiempo Real (Radio Frecuencia).
- **Posición:** Director de Ventas con reporte al Director General.
- **Responsabilidades:** Sector Privado. (Utilities, Banca, Seguros, Transportes, Logística, Fabricación y Servicios).
- **Principales logros:**
  - Acuerdo Multinacional con la factoría de **IBM Valencia** para suministro de todos sus Terminales Punto de Venta (TPV's) con productos Symbol.
  - **Caja Madrid:** Entrega e instalación de todos los lectores de códigos de barras 2D
  - **RSI:** Certificación de los lectores de códigos de barras para la lectura 2D
  - **BBVA:** Entrega e instalación de todos los lectores de códigos de barras 2D
  - **Agencia Tributaria:** Certificación de los lectores de códigos de barras para la lectura 2D
  - **DHL** (Mecanización de todos sus conductores con Terminales Portátiles)
  - **VALEO** (Mecanización de todos sus almacenes)
  - **CEPSA** (Control de entregas de combustible con Terminales Portátiles)

## **INFORMIX SOFTWARE IBERICA, S. A.**

Febrero 1993 – Junio 1994

---

### **Responsable de Ventas con reporte al Director Comercial**

- **Tipo de Compañía:** Fabricante de Software de Base de Datos Relacionales y herramientas 4GL.
- **Posición:** Responsable de Ventas con reporte al Director Comercial.
- **Responsabilidades:** Sector Privado. (Utilities, Transportes, Logística, Fabricación y Servicios).
- **Principales logros:**
  - GRUPO CRUZ MAYOR (Licencias para sus Servidores NCR)
  - REPSOL BUTANO (Licencias para sus Servidores NCR).
  - AMPER DATOS (Licencias para toda su Red)
  - TELEFONICA SISTEMAS (Acuerdo para el desarrollo de sus aplicaciones bajo Informix)
  - CRISTIAN LAY (Licencia para su Servidor Central DEC)

## **WANG ESPAÑA, S. A.**

Febrero 1988 – Enero 1993

---

### **Responsable de Ventas con reporte al Director General**

- **Tipo de Compañía:** Compañía líder en "Office Automation" con soluciones basadas en hardware, software, redes y aplicaciones.
- **Posición:**
  - Responsable de Ventas con reporte al Director General (Enero 1992 - Enero 1993). En este período tuve reportando a mí a un grupo de ventas de Hardware y Servicios para obtener mis objetivos. Estos objetivos estaban principalmente centrados en la nueva Unidad de Negocio de Sistemas Unix que la compañía quería lanzar y en donde se me nombró Responsable para España. En total, 7 personas reportaron a mí en esa época, trabajando en todos los sectores (Industria, Administración Pública, Banca, Seguros, etc.).
  - Ingeniero de Ventas Senior con reporte al Director de Ventas (Julio 1989-Diciembre 1991). Responsable de las "Key Accounts" de la Compañía, tales como BBVA, Caja Madrid, FORD, FASA, TELEFONICA, OTIS.
  - Ingeniero de Ventas con reporte al Director de Área de Madrid (Febrero 1988-Junio 1989)
- **Responsabilidades:** Sector Privado (Utilities, Banca, Seguros, Transporte, Logística, Seguros, Manufacturing y Servicios).
- **Principales logros:**
  - Suministro de Servicios de Administradores de Redes para la Telefónica de España.
  - Equipos y Redes para Telefónica Servicios Móviles.
  - Automatización de Oficinas para el grupo Zardoya Otis.
  - Suministro de Servidores, Equipos y Redes para el grupo FORD en España.

**I. T. T. INFORMATICA Y TELECOMUNICACIONES, S. A.  
ALCATEL, S. A.**

Julio 1986 – Enero 1988

---

**Ingeniero de Ventas**

- **Tipo de Compañía:** Productos compatibles entorno IBM 3270, Equipos, Redes y software de comunicación con Host.
- **Posición:** Ingeniero de Ventas con reporte al Director de Área.
- **Responsabilidades:** Sectores de Banca, Industria y Gobierno.
- **Principales logros:**
  - Ministerio de Hacienda (Mecanización de todas las Administraciones de la Agencia Tributaria).

**ERICSSON INFORMATION SYSTEMS, S. A.**

Julio 1985 – Julio 1986

---

**Ingeniero de Ventas**

- **Tipo de Compañía:** Productos compatibles entorno IBM 3270, Equipos, Redes, Servidores y software de comunicación con Host.
- **Posición:** Ingeniero de Ventas con reporte al Director de Área.
- **Responsabilidades:** Sectores de Gobierno e Industria.
- **Principales logros:**
  - Responsabilidad de todas las ventas en los sectores público y privado en la Delegación de Barcelona.

**Idiomas**

**Inglés:** Nivel alto. Excelente nivel en conversación e inglés escrito (First Certificate in English, Cambridge University).

**Cursos y Seminarios**

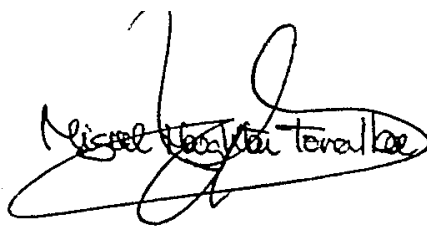
- **Universidad Complutense de Madrid.** Profesor Asociado del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados
- 
- First Certificate in English, **Cambridge University.**
- Curso de Ventas de la **Universidad de La Salle.**
- Curso de Venta de Estratégica y Técnicas de Negociación de **Mercury Goldman.**
- Curso de Venta de Estratégica y Técnicas de Negociación de **Krea Consulting.**
- Responsable de Programa de Calidad "Quality Leadership Programs" , **Wang España, S.A.**

**Datos de interés**

Nacido en Las Palmas de Gran Canaria, el 16 de Junio de 1961.  
Casado. Dos hijos.  
Licencia de conducir.

**Aficiones y tiempo libre**

Familia, deportes (tenis, pádel, fútbol, gimnasio,...), viajar y lectura.  
En mi tiempo libre he sido entrenador de fútbol de un equipo escolar.  
Monitor ocasional de tenis y pádel.



Miguel Houghton Torralba, Junio 2.014