

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES:

Nombre y apellidos:
E-mail:

FRANCISCO DE LA TORRE BLANCO
fdelatorreb@ccee.ucm.es

Perfil en LinkedIn: <http://es.linkedin.com/pub/francisco-de-la-torre-blanco/14/a70/903>



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Años 1989-90/1997-98 LICENCIADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES** por la Universidad Complutense de Madrid. Rama: Empresariales. Especialidad : Dirección de Empresas.
Doctorando: **Diploma de Estudios Avanzados** en Sistemas de Información en Marketing por la Universidad Complutense de Madrid.
- Años 1981-82/1985-86 LICENCIADO EN GEOGRAFÍA E HISTORIA** por la Universidad Complutense de Madrid. Especialidad: Historia Contemporánea.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Agosto 2003-Actualidad Magnetrón, S.A. (SENNHEISER Communications), Madrid.**
Distribuidora exclusiva para España del fabricante alemán-danés Sennheiser (auriculares, micrófonos y micro-auriculares para la telecomunicación, la informática y el sonido).
Puesto: **Director División Telecomunicación, Informática, Aviación y Audiología** (productos y mercados de telecomunicación, call-center, informática, audiología, aviación y defensa), con varias personas a mi cargo, vendedores a nivel nacional y varias empresas distribuidoras. Relaciones internacionales con la marca: Dinamarca, Alemania, USA.
- Abril 1999-Actualidad UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.**
Profesor Asociado (6 + 6 parcial), en el Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados (Dpto. de Marketing), de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Clases impartidas en las Licenciaturas en Administración y Dirección de Empresas, Publicidad, Periodismo, Comunicación Audiovisual, Diplomatura de Estudios Empresariales, Grado de Gestión Comercial y Grado de Gestión de Empresas Turísticas, así como en el Máster en Marketing Profesional de la UCM y en el programa de Dirección de Marketing de la Escuela de Verano Complutense. Asignaturas y cursos impartidos: *“Introducción al Marketing”, “Dirección de Ventas”, “Marketing Turístico”, “Planificación y Técnicas de Merchandising”, “Previsión y Decisión Comercial”, “Política de Fidelización”, “Dirección Comercial y Marketing”, “Fundamentos de Marketing”, “Marketing y Redes*

Sociales”, “Marketing below the line (BTL)” y “Marketing above the line (ATL)”.

Octubre 1999-Agosto 2003 NEOS Telecomunicación (Madrid).

Distribuidora de productos de Telecomunicación y Datos. Proveedores: Ericsson, Avaya, Spiker, GnNetcom-Jabra, etc. Clientes: Distribuidores y Consultores de Telecomunicaciones de toda España.

Puesto: **Director-Gerente.**

Noviembre 98-Mayo 99 y Oct.89-Oct.96

UNIDAD DE SERVICIOS EMPRESARIALES, S.A. (USE).Madrid.

Firma nacional de Consultoría y Formación Empresarial.

Puesto: **Consultor-Formador** (como “free-lance” durante los 7 primeros años y de forma más continua en los últimos meses).

Impartición de cursos de formación en diferentes firmas y asociaciones empresariales (áreas de Marketing y Ventas, Logística y Calidad, Dirección, etc.); colaboración en diferentes proyectos de Consultoría (Estudios de Viabilidad, Control de Costes, Investigación de Mercados, etc.); Venta de servicios y captación de clientes.

Julio 1987- Nov.1998

KRAFFT, S.A. (Grupo CEPSA).

Madrid y Guipúzcoa. Fabricante de productos químicos para el automóvil, la industria y la construcción.

Cargo: **Subdirector para las áreas Administrativa-Financiera, de Logística Comercial y de Atención al Cliente, de la Delegación Centro. Apoderado.**

Abril 1984 - Julio 1987

PROLEASING, S.A. (Grupo MARCH). Madrid.

Compañía de Arrendamiento Financiero (Banco de Progreso).

Cargo: **Responsable de Leasing de Importación e Inmobiliario.**

Estudio y análisis de operaciones de Leasing en general, y en especial de operaciones de Lease-back; Leasing sobre importaciones de bienes de equipo y Leasing Inmobiliario.

Octubre 1980 - Abril 1984

RAMOS SIERRA, S.A. Madrid. Mayorista de material eléctrico.

Puesto: Departamento Compras y Almacén.

OTRA FORMACIÓN Y CONOCIMIENTOS:

- Cursos/seminarios específicos recibidos:

- **Seminarios y conferencias diversas sobre Nuevas aplicaciones de Internet, Telecomunicaciones y Redes, Voz sobre IP, Futuro de las Tecnologías de la Información, etc.**, en los centros de Formación y Conferencias de Ericsson, Nortel, Lucent-Avaya, Cisco, etc.
- **Seminario “INNOVACIÓN, INVESTIGACIÓN, MARKETING Y NUEVAS TECNOLOGÍAS”**, en la Universidad Complutense de Madrid. Duración: 2 días (Abril 1999, 2001, 2003)
- **CURSO DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y CALIDAD**, en U.S.E. (Madrid). Duración: 1 semana (1999).
- **CURSO DE LOGÍSTICA COMERCIAL**, en U.S.E. (Madrid). Duración: 2 semanas (1999).
- **CURSO DE GESTIÓN COMERCIAL DE PYMES y Técnicas de Negociación**, en U.S.E. (Madrid). Duración: 2 semanas (1999).

- **CURSO DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL**, en Confemetal. Duración: 1 semana (1999).
- **CURSO DE COMUNICACIÓN Y VENTA TELEFÓNICA**, en Confemetal. Duración: 1 semana (1998).
- **CURSO DE INTERNET aplicado a la Gestión de Empresas**, en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Duración: 5 semanas (1998).
- **CURSO DE AUDITORÍA INTERNA**, en el Instituto de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Duración: 9 semanas (1996).
- **CURSO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA AL CLIENTE**, en el Dpto. de Formación de CEPSA. Duración: 1 semana (1992).
- **CURSO DE CALIDAD TOTAL**, en el Dpto. de Formación de CEPSA. Duración: 2 semanas (1991).
- **Seminario “LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE”**, en el Instituto Superior de Técnicas Empresariales. Duración: 2 días (1989).
- **CURSO DE APTITUD PEDAGÓGICA**, en el Instituto de Ciencias de la Educación (Universidad Complutense de Madrid). Duración, incluidas prácticas: 4 meses (1987-88).
- **Charlas y seminarios** diversos sobre **Comercio Internacional, Marketing y Economía Financiera**, en varias Comisiones de Estudio del Colegio de Economistas de Madrid.

- Ponencias impartidas y participación en Congresos y Conferencias:

ExpoContact 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013

Call Center y CRM Solutions 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013