



César del Olmo

Doctor “cum laude” en Marketing por la Universidad Complutense de Madrid. Experto en Marketing y Comercial, combinando el perfil académico y la **experiencia directiva durante más de 25 años** en el área del marketing, comercial, alianzas y operaciones en Telefónica, Accenture y ATOS.

MBA y Master en e-Business por el IE.

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid.

Profesor asociado en el departamento de Marketing de la Universidad Complutense de Madrid desde 2009, centrando mi actividad docente en asignaturas de Marketing en MBA, Master de Comercio Electrónico, Master de Administración de Empresas Hoteleras. Además también he impartido clases en ADE en dicha Universidad. Por otro lado he colaborado con la Universidad de Villanueva de Madrid en calidad de tutor y miembro del tribunal en un Master de Postgrado.

He sido presidente de la sesión de conferencias de Marketing On-Line del Congreso Europeo de Marketing 2017, siendo ponente de la conferencia sobre factores críticos en el marketing viral en Internet, tema de mi tesis doctoral.

He desarrollado mi carrera profesional en Telefónica durante más de 21 años desempeñando actualmente la **responsabilidad gerente comercial de Multinacionales** . Actualmente soy gerente comercial de multinacionales del sector Automoción, Construcción, Consultoras y Tecnológicas un equipo de 20 comerciales, 75 Multinacionales y 80 millones de euros.

Desde hace 15 años he desarrollado mi actividad profesional en el sector de las multinacionales, gestionando equipos en Europa y China, comenzando por funciones de desarrollo de negocio y gestión de alianzas, siendo el representante de Telefónica en la Alianza Freemove. He gestionado un equipo de 10 Global Service Manager durante 8 años, que han dado servicio a 20 Multinacionales a nivel mundial con un negocio gestionado de 500 Millones de euros.

Al principio de mi trayectoria en Telefónica y durante 8 años fui Gerente de Marketing Online (responsable del Portal B2B de Movistar), además de ejercer como Gerente de Marketing Estratégico tanto en segmentos Residencial y Empresa.

Inicie mi trayectoria profesional como consultor de negocio en Accenture y posteriormente en ATOS

Formación

2009- Doctor en Marketing por la Universidad Complutense de Madrid (“cum laude”). Factores críticos del Marketing Viral en Internet

2002 Master en e-Business por el Instituto de Empresa

1998 Executive MBA por el Instituto de Empresa

1984-1992 Ingeniero de Telecomunicaciones por la universidad Politécnica de Madrid (con calificación en el proyecto fin de carrera de M.H.)

Idiomas: Ingles: Nivel Alto. 15 años de trabajo en entornos internacionales Alemán y Frances (Nivel Básico)

Experiencia Profesional

2016- Gerente comercial para el sector de Automoción, Farmacéutico e Industrial en clientes Multinacionales. Telefónica

Desarrollo comercial de 70 clientes multinacionales en España (80 M euros gestionados) con un equipo de 20 comerciales (ejemplo de clientes multinacionales gestionadas PSA, Renault, Seat, Novartis, Sanofi, WPP, Saint Gobain, Arcelor, General Electric, PWC, Microsoft...).

2009-2017 Gestión Global de Servicios para clientes Multinacionales. Telefónica

Desarrollo Global de Clientes Multinacionales con HQ en Europa y Asia (BBVA, Santander, Ferrovial, Indra, Volvo, Fujitsu) con foco de desarrollo principalmente en LATAM. El equipo gestionado directo de unas 25 personas repartidas entre Europa y China, e 50 personas indirectas en LATAM, con un volumen de negocio de 50 Multinacionales gestionadas con facturación global de 600 Meuros.

2007- 2009 Gerente de Desarrollo Negocio Europa y Asia. Telefónica

Desarrollo de Alianzas con Partners (AT&T, KPN, Bouygues). Participación en el plan estratégico, definición del modelo de nuevos negocios y definición de la estrategia de producto y servicio para Multinacionales tanto de fijo, móvil como de IT, así como de servicios de Customer Care

2002-2007 Head of Multinacionales (MNC) and Corporate Portal. Telefónica

Gestión comercial de clientes multinacionales y responsable del portal B2B, disponiendo de un equipo de 20 personas, con un presupuesto de 2 millones de euros directos y 15 millones de euros indirectos en desarrollo de productos y comunicación

1996-2002 Gerente de Marketing Estratégico (Residencial y Empresas). Telefónica

Desarrollo de planes de marketing para Residencial y Empresas. Gestionando un presupuesto de marketing de 2,5 M€. Lanzamiento de marca (*MoviStar Plus* para residencial y *MoviStar Empresas*).

1992-1996 Consultoría de Telecomunicaciones (Accenture y ATOS Origin). Desarrollo de modelos de negocio y requisitos funcionales en clientes como Red Electrica, Retevisión, Airbus, Iberdrola.