

César del Olmo

cesarolm@ucm.es



CV resumido:

Experto en Marketing, combinando un perfil académico y experiencia directiva en el área del marketing, operaciones, alianzas y comercial.

Doctor “cum laude” en Marketing por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Marketing Online y Master en Economía y Dirección de Empresas por el IE. Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente su área de investigación se centra en el marketing viral en internet.

He desarrollado mi carrera profesional en Telefónica durante 20 años desempeñando actualmente la responsabilidad comercial y de postventa de clientes multinacionales. En el pasado he desarrollado funciones de desarrollo de negocio siendo miembro de la Alianza Freemove. Inicie mi trayectoria en Telefónica en Marketing habiendo desarrollado entornos online (responsable del Portal B2B de Movistar), como en segmentos Residencial y Empresa. Inicie mi trayectoria profesional en Accenture y más tarde en ATOS Origin

En el plano académico soy profesor asociado desde hace 7 años en el Departamento de Marketing de la Universidad Complutense de Madrid liderando programas en MBA y Masters. También he sido tutor y tribunal en la Universidad de Villanueva de Madrid. Recientemente he colaborado con la universidad BI Norwegian Business School.

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 (60 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- 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. Lanzamiento de marca (MoviStar Plus para residencial y MoviStar Empresas).

- Reposicionamiento de clientes y estrategia de segmentación en Empresas y Residencial. Lanzamiento de nueva oferta tarifaria especial en función de los diferentes colectivos. Lanzamiento de servicios de integración fijo y móvil. Las campañas de comunicación dispusieron de un presupuesto anual de 2,5 M€

1992-1996 Consultoría de Telecomunicaciones (Accenture y ATOS Origin)

- 1994-1996 Jefe de Proyecto en el departamento de Telecomunicaciones de ATOS Origin
- 1992- 1994 Consultor en el departamento de Tecnología de Accenture