MARIANO PUERTA



DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO SENIOR · DIRECCIÓN COMERCIAL · VENTAS B2B

Crecimiento Comercial · Enterprise Sales · Grandes Cuentas · Apertura de Mercados · Alianzas Estratégicas · Negociación Internacional

Madrid, España | +34 661 574 571 | yo@mariano-puerta.es | Mariano-Puerta.es | linkedin.com/in/marianoangel

PERFIL EJECUTIVO

Directivo de Desarrollo de Negocio y Ventas B2B con más de 25 años de experiencia liderando crecimiento comercial, apertura de mercados, venta consultiva, grandes cuentas, negociación internacional, alianzas estratégicas y desarrollo de clientes. He trabajado en entornos multisectoriales y tecnológicos, combinando visión estratégica, orientación a resultados y capacidad para convertir necesidades complejas en propuestas de valor y oportunidades de negocio.

Mi trayectoria incluye dirección comercial en España y mercados internacionales, liderazgo de equipos, participación en Comités de Dirección y negociación con clientes, partners, proveedores y fabricantes multinacionales de Europa, África, Asia y Latinoamérica. Aporto además una base técnica sólida en ingeniería, ciberseguridad, Inteligencia Artificial y Transformación Digital, junto con experiencia reciente en consultoría, formación corporativa y desarrollo del talento.

IMPACTO EJECUTIVO: +25 años en dirección y ventas B2B · trayectoria profesional internacional en 22 países · grandes cuentas · apertura de mercados · negociación internacional · participación en Comités de Dirección

PROPUESTA DE VALOR Y COMPETENCIAS CLAVE

- **Desarrollo de Negocio B2B:** apertura de mercados, prospección estratégica, generación de oportunidades, construcción de pipeline, desarrollo de cartera y grandes cuentas.
- **Venta Consultiva y Enterprise Sales:** análisis de necesidades, interlocución con dirección, diseño de propuestas de valor, gestión de objeciones, negociación y cierre de acuerdos complejos.
- **Dirección Comercial y Crecimiento:** definición de estrategias, liderazgo de equipos, coordinación de proyectos, desarrollo de nuevas líneas de negocio y orientación a objetivos.
- **Apertura de Mercados y Negociación Internacional:** experiencia comercial en España, Europa, África, Asia y Latinoamérica; relaciones con fabricantes, distribuidores, clientes y socios internacionales.
- **Tecnología y Transformación Digital:** conocimiento aplicado de Ciberseguridad, IA Generativa, Cloud, Microsoft 365, automatización, blockchain y adopción tecnológica.
- **Comunicación Ejecutiva e Influencia:** negociación, presentaciones, storytelling comercial y experiencia práctica en contenidos de alta audiencia; generación de confianza y relación con equipos directivos y stakeholders.

HITOS DE IMPACTO COMERCIAL

- Trayectoria profesional internacional en 22 países de Europa, África, Asia y Latinoamérica, con actividad de ventas en 16 mercados y negociación con fabricantes en 5 países.
- Negociación de acuerdos exclusivos y desarrollo de relaciones de largo plazo con fabricantes internacionales de Suecia, Alemania, Corea, China y Japón.
- Creación y desarrollo de redes comerciales y de distribución internacionales, con implantación directa en Uruguay, Chile y Colombia.
- Participación en Comités de Dirección, combinando visión comercial, técnica y estratégica en sectores y modelos de negocio diversos.

MERCADOS, SECTORES Y MODELOS COMERCIALES

- Tecnología, ciberseguridad, blockchain, servicios profesionales, industria y climatización, franquicias, audiovisual, campos de golf, Transformación Digital para pymes y formación corporativa.
- Venta directa B2B, grandes cuentas, partners, fabricantes, distribuidores, alianzas estratégicas y proyectos complejos de solución.

TRAYECTORIA EJECUTIVA

Director de Desarrollo de Negocio y Ventas | P3 Consultores y Asociados S.L. · Actualidad · 2+ años

Responsable de estrategia comercial y desarrollo de negocio en tecnología, ciberseguridad, blockchain y servicios profesionales.

- Definición e implantación de estrategias de crecimiento, generación de oportunidades y desarrollo de nuevas líneas de negocio.
- Grandes cuentas, alianzas estratégicas y negociación con clientes, partners y proveedores.
- Miembro del Comité de Dirección; coordinación de proyectos complejos y relaciones comerciales de alto nivel.

Director de Desarrollo de Negocio y Ventas | Grupo CG y P S.L. · 12 años

Dirección de estrategias de negocio y ventas en franquicias, sector audiovisual, golf y proyectos de Transformación Digital para pymes.

- Principal responsabilidad comercial de la compañía y miembro del Comité de Dirección; liderazgo de equipos, grandes cuentas, alianzas y desarrollo de nuevas líneas de negocio.
- Desarrollo e implantación en Colombia de una red de franquicias como Máster Franquiciado para el país, y liderazgo directo de la adquisición de un campo de golf dentro de una estrategia de diversificación empresarial.
- Desarrollo de proyectos audiovisuales y de contenidos vinculados al golf, con aproximadamente 4 millones de visualizaciones en YouTube y 3 millones de reproducciones en podcast, incluyendo programas y entrevistas con figuras relevantes del deporte.
- En paralelo, actividad como consultor e Interim Manager en Ciberseguridad para distintas empresas, integrando visión ejecutiva, técnica y comercial en proyectos y servicios de seguridad.

Director de División de Seguridad y SOC | Mnemo Evolution & Integration Services S.A. · 1 año y 3 meses

Responsable de la División de Seguridad y del Centro de Operaciones de Seguridad (SOC), con alcance en España y Latinoamérica y equipos distribuidos en España, Colombia, México y Bolivia.

- Miembro del Comité de Dirección; dirección de operaciones, proyectos de ciberseguridad y equipos técnicos y multidisciplinares en distintos países.
- Dirección e interlocución ejecutiva en proyectos para grandes entidades financieras, compañías aéreas, organismos públicos e infraestructuras críticas en distintos países.
- Negociación con clientes, partners y proveedores estratégicos, integrando visión técnica, organizativa, comercial y de negocio en entornos de alta criticidad.

Director de Desarrollo de Negocio y Ventas | Sedine Ingenieros S.A. · 15 años
Responsable de estrategia comercial internacional para la importación y distribución de soluciones de climatización, desarrollando negocio directo en 12 países y gestionando relaciones con fabricantes, distribuidores y clientes B2B.

- Dirección de la expansión comercial internacional y negociación de acuerdos exclusivos con fabricantes multinacionales de Suecia, Alemania, Corea, China y Japón.
- Creación y consolidación de una red de distribución en Latinoamérica, con implantación física y bases operativas en Uruguay, Chile y Colombia.
- Desarrollo de cartera B2B con constructoras, almacenes eléctricos e instaladores; apertura de mercados, gestión de distribuidores, alianzas y dirección de equipos. Miembro del Comité de Dirección.
- Impulso y puesta en marcha de un consorcio de exportación multisectorial para desarrollar oportunidades de negocio en Sudamérica, integrando empresas de construcción, ingeniería e inmobiliaria.

Ingeniero de Proyectos | Texas Petroleum · ERT · EPTISA · Sinérgica de Ingenieros S.L. · Sedine Ingenieros S.L. · 5 años

- Inicio de trayectoria en ingeniería y entornos industriales, con experiencia en petróleo, explosivos e instalaciones para la edificación.
- Base técnica y analítica que posteriormente evolucionó hacia tecnología, ciberseguridad, dirección, ventas y desarrollo de negocio.

ACTIVIDAD ACTUAL COMPLEMENTARIA · CONSULTORÍA, FORMACIÓN Y MENTORIZACIÓN

Consultor Senior · Formador Corporativo · Conferenciante | Proyectos nacionales e internacionales · 2024 - Actualidad

- Consultoría y mentorización de startups, emprendedores y proyectos empresariales en Tecnología, Inteligencia Artificial, Ventas B2B, Desarrollo de Negocio, Estrategia Comercial, Negociación, Compras / Procurement y Transformación Digital.
- Diseño e impartición de programas para empresas, Administraciones Públicas y entidades de formación en IA, Ciberseguridad, Transformación Digital, Liderazgo, Comunicación, Ventas y Negociación, incluyendo formación presencial especializada en Ciberseguridad en Guinea Ecuatorial.
- Experiencia directa con necesidades de Learning & Development, upskilling, reskilling y adopción tecnológica, útil para la comercialización de soluciones de formación y servicios profesionales.
- Mentor acreditado AMCES · Autor publicado · Conferenciante · Comunidad profesional consolidada.

FORMACIÓN ACADÉMICA · IDIOMAS · DISPONIBILIDAD

- Diplomado en Ingeniería de Minas - Laboreo y Explosivos · ETSI Minas de Madrid, Universidad Politécnica de Madrid (UPM).
- Administración y Dirección de Empresas · UPM - ETSI Minas, Título Propio desarrollado junto con ERT.
- Idiomas: español nativo · inglés B2 · portugués básico.
- Disponibilidad: España · UE · LATAM · Guinea Ecuatorial | Presencial · Híbrido · Remoto.

ALCANCE INTERNACIONAL

- Ventas y actividad comercial: España, Andorra, Portugal, Marruecos, Etiopía, Argentina, Chile, Uruguay, Brasil, Ecuador, Bolivia, México, Venezuela, Colombia, Paraguay y Perú.
- Compras y negociación con fabricantes: Suecia, Alemania, China, Japón y Corea.
- Actividad formativa internacional: Guinea Ecuatorial (Ciberseguridad, Malabo).

ANEXO · FORMACIÓN, CERTIFICACIONES Y CREDENCIALES EJECUTIVAS

Selección orientada a Dirección de Desarrollo de Negocio, Dirección Comercial, ventas complejas, liderazgo, tecnología e interlocución ejecutiva.

DIRECCIÓN, ESTRATEGIA Y LIDERAZGO

- Administración y Dirección de Empresas - UPM - ETSI Minas, Título Propio desarrollado junto con ERT.
- Gestión de Personas y Equipos - IESE Business School.
- Liderazgo - University of Illinois.
- Liderazgo Resiliente - Harvard / edX.
- Liderazgo Internacional - Red Universitaria Anáhuac / edX.
- Habilidades Gerenciales - Universidad Autónoma de México.

VENTAS, NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN EJECUTIVA

- Communicating with Presence - IESE Business School.
- Persuasive Communication - IESE Business School.
- Crisis Communications - IESE Business School.
- The Role of the Media - IESE Business School.
- The Art of Storytelling - IESE Business School.
- Los pilares de la negociación - UBITS.
- Hablar en Público - Universidad Autónoma de Barcelona.
- Persuasión profesional, negociación y storytelling comercial - LinkedIn Learning.
- Comunicación efectiva y escucha activa - LinkedIn Learning.
- Resiliencia, generación de confianza e inteligencia emocional - LinkedIn Learning.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL, GENAI Y DISEÑO APLICADO AL NEGOCIO

- Generative AI for Executives and Business Leaders - Certificate of Specialization - IBM.
- GenAI Integration Strategy & Use Case Formulation - IBM.
- Inteligencia Artificial aplicada a la Ingeniería - IBM SkillsBuild.
- Usos profesionales de la IA Generativa - IBM SkillsBuild.
- Prompt Engineering para IA Generativa A-Z - IBM SkillsBuild.
- ChatGPT, Claude, Gemini & Más - IBM SkillsBuild.
- IA Generativa: ChatGPT, Midjourney y más - IBM SkillsBuild.
- ChatGPT 5 | Marketing y Branding con Inteligencia Artificial - IBM SkillsBuild.
- Enterprise Design Thinking Practitioner - IBM SkillsBuild.
- AutoAI y tecnologías emergentes - IBM SkillsBuild.
- Competencia aplicada: Prompt Engineering · Context Engineering · Loop Engineering · Agentes de IA · workflows iterativos.

FORMACIÓN CORPORATIVA, MENTORING Y PEOPLE SKILLS

- Habilitación Docente para los Grados A, B y C del Sistema de Formación Profesional - Ministerio de Educación.
- Formación de Formadores en E-Learning - FUNDAE.
- Inteligencia Artificial para Educadores - Microsoft.
- Formador homologado - Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha (JCCM).
- Formador homologado - Adecco.
- Formador homologado - Randstad.
- Coach Ejecutivo, Personal y Deportivo - Cámara de Comercio de Madrid / ICU.
- Analista Conductual DISC - Instituto Español DISC.
- Coaching - Universidad Autónoma de Barcelona.
- Itinerarios de networking profesional, marca personal, entrevistas y orientación laboral - LinkedIn Learning.
- Mentor acreditado - AMCES.

ANEXO · TECNOLOGÍA, CIBERSEGURIDAD Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Base técnica diferencial para comprender, posicionar y vender soluciones complejas a organizaciones, grandes cuentas y equipos directivos.

CIBERSEGURIDAD, REDES Y CISCO

- Director de Seguridad - UNED, Madrid.
- Cisco CCNA 200-301 - Networking Professional Track / programa especializado (Packt - Coursera).
- Preparación Certificación Cisco CCNA 200-301 - LinkedIn Learning.
- Junior Cybersecurity Analyst - Cisco & Universidad de Elche.
- Ethical Hacker - Cisco & Universidad de Elche.
- Network Technician - Cisco & Universidad de Elche.
- Network Defense - Cisco & Universidad de Elche.
- Endpoint Security - Cisco & Universidad de Elche.
- Cyber Threat Management - Cisco & Universidad de Elche.
- Fundamentos CCSI (CFND) - Cisco U.
- Linux Essentials - Cisco & Linux Professional Institute (LPI).
- Networking Devices - Cisco & Universidad de Elche.
- Network Addressing - Cisco & Universidad de Elche.
- IoT y Transformación Digital - Cisco & Universidad de Elche.
- CS50's Cybersecurity - Harvard / edX.
- Ciberinteligencia - Escuela Nacional de Policía / Universidad de Salamanca.
- Inteligencia Artificial en Ciberseguridad - Escuela Nacional de Policía / Universidad de Salamanca.

CLOUD, MICROSOFT 365 Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- AWS Cloud Practitioner Essentials - Amazon Web Services.
- Experiencia docente complementaria en IA Generativa sobre AWS: Amazon Bedrock, Guardrails y Agents.
- Bases de Seguridad de Microsoft 365 - Microsoft.
- Competencias digitales: Microsoft 365, Teams y SharePoint - LinkedIn Learning.
- Excel aplicado: análisis, dashboards y visualización.
- Herramientas colaborativas y productividad cloud.
- Experto en Blockchain y Web3 - Itinerario Blockchain - FUNDAE.
- Informática Cuántica - IBM Quantum.
- Web Development with Python, Git y GitHub - IBM SkillsBuild.
- Git y GitHub - IBM SkillsBuild.
- HTML y JavaScript.
- Vibe Coding - University of Colorado System.

DIFERENCIAL PARA VENTA COMPLEJA Y SERVICIOS DE ALTO VALOR

- Capacidad para traducir soluciones técnicas y digitales a valor de negocio, facilitando la interlocución entre áreas comerciales, dirección y equipos especialistas.
- Experiencia combinada en dirección, tecnología, ciberseguridad, IA, formación corporativa y comunicación ejecutiva; especialmente útil en ciclos de venta consultiva y soluciones profesionales.
- Orientación a relaciones de largo plazo, confianza, negociación y desarrollo de ecosistemas de clientes, partners, distribuidores y fabricantes.