Jose Manuel Mathias

F. Nacimiento: 31/03/1975
Nacionalidad: Española
Lugar de residencia: Madrid
e mailing: j.bringas@icloud.com
móvil: 676 41 82 76

Para más INFO consulte mi **CV Web**

Perfil

Me considero un especialista en proyectos de Transformación Digital dirigidos a B2B y a B2B2C. Con gran bagaje en la optimización y digitalización de procesos de negocio, comunicaciones Omnicales estándar/certificado, autenticación de identidad, firma electrónica y plataformas de recobro de deuda digital. Mantengo una visión analítica y funcional en la toma de requerimientos específicos de cada área de negocio (Automatización de procesos, integraciones con CRM, Cloud, Blockchain, etc). Perfil creativo con gran capacidad de ejecución de proyectos y de conceptualizar propuestas de valor tanto desde un punto de vista de negocio como tecnológico.

Poseo amplia experiencia en proyectos de Comunicación Multicanal (marketing directo, e-mailing, rich sms, RSC, HTML, videos personalizados y procesos de Onboarding digital) mediante Plataformas CCM en base a segmentos de datos, analítica predictiva y comportamiento del cliente en todo su ciclo de vida. En este campo mis habilidades están dirigidas a fortalecer las acciones de marketing en cada "Touch Point" del Customer Journey prestando, a mis clientes, un gran apoyo táctico en la estrategia del Customer Centric.

Habituado a manejar relaciones y negociaciones transversales y verticales a cualquier nivel. Con experiencia de trabajo en grupo multidisciplinares con diferentes dependencias jerárquicas. Con gran bagaje en Consultoría estratégica, dirección de equipos comerciales, canal operacional y coordinación de diferentes equipos de trabajo.

Áreas de Experiencias

Dirección · Estrategia · Desarrollo Negocio · Innovación · Marketing

Mis Clientes

Stephen Phillips
GROWTH-ORIENTED CEO
HomeServe

José Manuel Mathias nos ayudó a cambiar nuestras metodología de trabajo y a optimizar el flujo de comunicación con nuestros clientes.Es un profesional con visión 360grados y con capacidad adaptativa.

José Manuel Mathias sabe entender el Marketing desde la óptica del cliente, ofrece siempre soluciones adaptadasa nuestras necesidades y responde a todos los retos que le presentamos

Carla Sebastian Cernuda
Marketing & Communication Director. Strategic Marketing & Business Passionate.

Experiencia Profesional

Fresbe Iberia
Director Comercial y Marketing **Febrero 2020-Actualidad**

Dirección del equipo comercial y técnico.

Innovación y desarrollo de soluciones tecnológicas ajustadas a las necesidades operativas de los clientes. Con experiencia en metodologías de análisis y acostumbrado a liderar reuniones de toma de requerimientos con usuarios de negocio, técnicos y Partners. Poseo un gran entendimiento técnico sobre procesos automáticos, integraciones (API REST y Webservices, JASON....etc) lenguajes de programación (PHP 5, laravel, HTML....etc), motor de bases de datos (MySQL) y plataformas CCM (Quadient) que me permiten, en estos entornos, diseñar y dirigir proyectos de transforma ción digital.

Traducción de los requerimientos de negocio en soluciones tecnológicas con elaboración del Business Case.

Gestión, negociación y adaptación del mapa de Partners.

Elaboración del plan de Marketing.

Customer Comms (Grupo Mailteck)
DIrector Nuevo Negocio España y Portugal **2019-2020**

En el área de Nuevo negocio, impulsar y dinamizar el proceso de innovación tecnológica apoyándome en la identificación de oportunidades y en la generación de ideas/proyectos de innovación.

Reporte y presentación al CEO de nuevas propuestas valor que amplíen la extensa gama de servicios de Transformación Digital, Omnicanalidad y B.I. de la Compañía. En este ámbito, he participado activamente en la implantación del Software XMPIE y en la asimilación de sus campacidades con la compañía.

En mi vertiente comercial, enfocada al ámbito de la Transformación Digital en CCM, soy el responsable de definir e identificar las necesidades técnicas de nuestros clientes, así como de diseñar y ejecutar del Plan comercial dirigido al New Business del Grupo MailTecK.

PostalPrint
Co-fundador. Director Comercial y Desarrollo de Negocio. **2010-2019**

Proyecto empresarial. Creación de todas las estructuras de negocio de una empresa joven y dinámica que comenzó con dos socios ejecutivos y una responsable de operaciones y terminó consolidándose en una organización con 30 profesionales de increíble talento.

Especializados en servicios de comunicación Omnicanal dirigido al sector Asegurador, Bancario, Telco, Utilities, etc...contábamos con una fábrica de impresión, ensobradoras y trenes de acabado dirigido a ofrecer servicios de BPO para nuestros clientes.

Participé en todas las decisiones estratégicas del negocio como son los proyectos de inversión del parque de impresión y acabado, en la adquisición del software (Quadient) como motor de composición documental con dato variable, en el desarrollo de negocio, en el diseño y ejecución de planes de colaboración con Partners tecnológicos líderes en sus sectores (Konica Minolta, Canon, Quadient, HP, Kern, etc...), y en la creación de departamentos claves como el de Operaciones, Administración, producción, informática y comercial.

Implanté metodologías que ayudaron en la organización de los distintos flujos de trabajo entre departamentos. Procesos que fueron auditados por una consultoría externa en la previa a la implantación de las ISOS 9001 y 27001 que demostraron ser procedimientos sólidos, eficientes y auditables. Para la gestión de fullfilments diseñé distintos workflows que optimizaron el rendimiento y operatividad de los sistemas.

Para dar soporte a las diferentes necesidades de los clientes diseñé proyectos de innovación que permitieron consolidar la relación con los clientes e incrementar su facturación. Mediante estrategias de outsourcing se consiguió ampliar los servicios de la compañía y garantizar su backup.

Data Process Print 2004-2010
Director Comercial

Grupo Internacional de producción Gráfica y Marketing directo basada en tecnología Plowfold.

Responsable de la elección de los ejes de desarrollo comercial; dirección del equipo comercial, elaboración del plan comercial y negociación de grandes cuentas.

Análisis de resultados y correcciones de las desviaciones así como de definir las estrategias y políticas en el área de venta.500.000 modelos de comunicación simultáneamente por distitos canales; API, Web, SMS, emailing, mailing....etc.

Vitaldent 2003-2004
Director de Clínica.

Dirección de dos Clínicas. Responsable de la coordinación de los diferentes departamentos que lo componen (Gabinetes, Contabilidad y equipo comercial).

Home English 1999-2003
Comercial y Jefe de Ventas.

Orientado puramente a la consecución de objetivos comerciales y a la gestión de mi equipo comercial. Como logro cabe señalar que el último año lideré el ranking nacional de ventas compuesto por mas de mil vendedores.

Estudios

Master. ThepowerMBA con especialización en Digital Marketing. Cursando
Business and Digital Marketing

Titulación en Dirección Comercial y Marketing 2002

J. HOMS. Madrid

Master en Diseño grafico, Ilustración, Infografía y Sistemas Multimedia 1998/2000

Garben. Madrid

COU 1997
Instituto Antonio López. Madrid

Idiomas

Inglés	Francés	Catalán
Medio	Medio	Medio