



J. Norberto Morales Sosa

soluciones@norbertomoraless.es

+34609582782 C/ Isas, nº 45. 35015 Las Palmas de Gran Canaria

1. Web



2. Extracto.

Mi dilatada experiencia en el desarrollo en negocios y en empresas líderes del mercado de la Belleza & Moda, me avalan como uno de los más reputados especialistas en marketing de moda de Canarias. Pasión, experiencia, conocimiento, sentido común e innovación, son mis señas de identidad.

Soy Consultor de Marketing, Formador y un Speaker reputado en Canarias gracias mi gran habilidad como comunicador. Formado en La Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, La Escuela de Negocios MBA de Las Palmas de Gran Canaria, y El INSEAD Business School en Fontainebleau. Habitado a gestionar negocios tanto en el fabricante, como en el distribuidor o en el propio canal, en empresas locales, nacionales y multinacionales. Esto me da una visión global de la distribución, conociendo el mundo de la negociación desde todos los puntos de vista.

Apasionado de los entornos digitales, y con dilatada experiencia en el retail, tanto en la venta de productos como servicios. Creo en estrategias globales del marketing & ventas, que integren planes de acción “off” y “online”. Esta visión integral del marketing me la da versatilidad y visión estratégica dada mi experiencia en el retail tradicional y mi formación en digital. El marketing es mi pasión, pero me resulta muy excitante moverme en el terreno de la negociación, sin duda.

Mis puntos fuertes como profesional, además de la experiencia y el conocimiento, son el entusiasmo, el sentido común y la orientación a la innovación. Además de la gestión de proyectos, vivo con pasión mi faceta como formador, en la que como docente no creo en la impartición de clases magistrales, sino talleres en los que se contrasta lo fácil y accesible que es el mundo de los negocios. Gracias a ello fui nombrado mejor docente en el Máster de Marketing y Dirección Comercial de La Escuela de Negocios MBA de Las Palmas de Gran Canaria impartiendo la asignatura de Trade Marketing.



Creo que es muy importante no sólo aportar soluciones a mis clientes, y conocimiento a mis alumnos, sino hacer del trabajo con ellos, una experiencia continua.

3. Experiencia Profesional

I. Coach Ejecutivo y Comercial. Desde octubre de 2017 a la actualidad.

Titulado como Coach Comercial con el número de certificación SP1616/17/074, a través del programa PACC de la Cámara de Comercio de Barcelona en colaboración con la Geneva Business School.

No sólo trabajo como Consultor de Marketing, formando y mentorizando a profesionales y empresas; sino trabajo como Coach Ejecutivo y Comercial con empresarios, directivos y equipos de ventas. Mi formación y experiencia profesional, gestionando negocios importantes con equipos numerosos, me ayudan a tener visión de procedimientos, resolución de conflictos y cultura empresarial. Habitado a trabajar por objetivos, teniendo para ello que manejar recursos económicos y humanos, me ayudan a tener una orientación a la solución, y con el coaching facilito a las organizaciones llegar a ello.

Dada mi experiencia en el mundo de la belleza y moda, y en concreto en el campo de las ventas, además de mi formación, me dan la entidad para el desarrollo de mi propio método, el “Beauty Coaching”, con el que adapto el Coaching Comercial en el sector de la belleza y moda.

- II. **Director Docente de Escuela Moda Cálida (CABILDO DE GRAN CANARIA).** Desde abril de 2017 a la actualidad.

Moda Cálida es un proyecto propio y de la Consejería de Industria y Comercio del Cabildo de Gran Canaria, con el fin de entrenar a los nuevos talentos de la plataforma Gran Canaria Moda Cálida, en el management de empresas de moda.

- III. **Profesor de Marketing de Moda en Escuela Moda Cálida (CABILDO DE GRAN CANARIA).** Desde abril de 2017 a la actualidad.

Moda Cálida es un proyecto propio y de la Consejería de Industria y Comercio del Cabildo de Gran Canaria, con el fin de entrenar a los nuevos talentos de la plataforma Gran Canaria Moda Cálida, en el management de empresas de moda.

- IV. **Profesor de Planes de Comercialización de en Escuela Moda Cálida (CABILDO DE GRAN CANARIA).** Desde abril de 2017 a la actualidad.

Moda Cálida es un proyecto propio y de la Consejería de Industria y Comercio del Cabildo de Gran Canaria, con el fin de entrenar a los nuevos talentos de la plataforma Gran Canaria Moda Cálida, en el management de empresas de moda.

- V. **Profesor de Trade Marketing y Shopper Marketing.**

Julio de 2016 – actualidad

Profesor de las asignaturas de Trade Marketing y Shopper Marketing en el Master de Marketing y Dirección Comercial en la Escuela de Negocios MBA de Las Palmas de Gran Canaria.

- VI. **Senior Marketing Consultant.** *Desde de marzo de 2.015*

Consultor en Marketing. Asesoría empresas y formación. Diseño de estrategias para incrementar las ventas, tanto a nivel B2B, como B2C. Implementación de planes de acción de marketing y/o comerciales, con objeto de perpetuar la vida de la marca en el mercado por medio estrategias 360° (Marketing 4.0).

Trabajo en todos los entornos, ya sea fabricante, distribuidor, agente, delegación, insignias directas del propio canal detallista, y profesionales autónomos. Especialista en Community Manager y Social Media Manager.

Especialista en el desarrollo de los siguientes programas formativos a empresas:

- Visión estratégica de la transformación digital de las organizaciones
- Técnicas de Venta
- Experiencia de cliente
- Psicología de Ventas

- Técnicas de negociación
- Marca personal vendedores
- Habilidades directivas de responsables comerciales
- Inteligencia emocional en la resolución de conflictos con clientes
- Shopper Marketing para el fabricante o mayoristas
- Gestión del tiempo para vendedores
- Técnicas de presentación a clientes
- Gestión del estrés en la atención al cliente
- Atención telefónica
- Atención al cliente

Docente certificado por el Servicio Público de empleo en los programas siguientes:

- COM652_3 Gestión de marketing y comunicación
- COM316_3 Marketing y compraventa internacional
- MF1433_3 Marketing cultural

VII. Key Account Manager at Coty Prestige.

Noviembre de 2012 - enero de 2014

Reportando a la Dirección Comercial Nacional y la Dirección General, desempeño de la posición de Key Account Manager en Canarias en la división Prestige de La Compañía Líder del mercado de la Cosmética y Perfumería Coty; gestionando en el mercado selectivo en Canarias las marcas del Grupo como Calvin Klein, Chloé, Marc Jacobs, Vera Wang, Roberto Cavalli, Lancaster Sun Care, Lancaster Skin Care, Lancaster Fragrances, Joop, Jil Sander, Cerruti, Davidoff, Chopard, Nikos, Vivienne Westwood, Jenifer López Fragrances, S.J. Parker Fragrances, Lagerfeld y Madonna Fragrances.

VIII. Regional Manager Canarias at Farlabo

Noviembre de 2011 - noviembre de 2012

Reportando a la Presidencia y la Dirección General de la compañía, desempeño de la posición, responsable del Negocio de Comercial Farlabo S.L. en el archipiélago canario. Desempeñando por un lado el roll de Key Account Manager de las cuentas importantes de la compañía en la región, y por otro lado, gestionando el equipo comercial del circuito. Actualmente Comercial Farlabo está en pleno proceso de expansión en el mercado selectivo español de la perfumería y la cosmética; pasando de la comercialización -hasta marzo de 2011- de las marcas Tabac, 4711 y Piz Buin; al re-lanzamiento de las insignias Juvena, Marlies Möller, Orlane y Lolita Lempicka. Actualmente en el Portafolio de Marcas de Comercial Farlabo se encuentran las siete marcas comerciales mencionadas.

IX. Director Comercial at Adela Caicoya, S.L.

Septiembre de 2010 - octubre de 2011

Reportando a la Propiedad y la Dirección General de la Compañía, y como miembro del Comité de Dirección de la empresa, desempeño de la posición Director Comercial en la empresa Adela Caicoya S.L., distribuidora en Canarias de las marcas de peluquería Redken, Matrix, Pureology, y de estética; Guinot, Skeyndor, Aroms Natur, y Anesi. En Adela Caicoya SL, gestiono cinco líneas de negocio, las marcas de productos capilares arriba mencionadas, utillaje y mobiliario de peluquería; las marcas de estética arriba mencionadas, aparatología, utillaje y mobiliario de cabina. El equipo comercial a mi cargo se compone de once vendedores, de los cuales seis están en la provincia de Las Palmas y los otros cinco en la provincia de Santa Cruz de Tenerife. La formación, muy importante no sólo en el mercado de la peluquería, sino también en el de la estética, forma parte también de mis competencias, gestionando un equipo de dos formadoras, una para la peluquería y otra para la estética.

X. Director Comercial y Marketing at Perfumería Europa, SL

Octubre de 2008 - octubre de 2010

Reportando a la Dirección y a la Presidencia de la empresa Perfumería Europa S.L., Director Comercial y Marketing. Gestión del Plan de Marketing y del Plan de Ventas de las Tiendas de la cadena Perfumería Europa, S.L. Perfumería Europa S.L., tiene diez puntos de venta situados en Gran Canaria, Fuerteventura y Tenerife. La empresa aglutina dos marcas, Perfumería Europa, dedicada principalmente a la venta de productos cosméticos y complementos de moda, y 5th Avenue, donde a la misma oferta mencionada, se le añade moda (con las marcas más importantes del “Prêt-a-porter” de media y alta gama del mercado). Dentro de las funciones del puesto está por un lado la del desarrollo del Plan de Marketing para las dos marcas de la cadena, utilizando todas las herramientas del marketing mix, y por otro, implementación y desarrollo de un plan de ventas con creación de una estructura de ventas en las tiendas, supervisión, objetivos, incentivos, etc.

XI. Key Account Manager at L'Oreal S.A.

Octubre de 2005 - septiembre de 2008

Reportando a la Dirección de las marcas y con un equipo de 11 personas, repartidos por todo el territorio peninsular, Key Account Manager en el canal de Cadenas de Perfumería Selectiva en España. Gestión de las cuentas más importantes de distribución selectiva nacional, repartidas en unos 750 puntos de venta aproximadamente, cuenta de resultados, negociación con las centrales de compra, implantación del plan del Trade Marketing, Merchandising, Logística, etc.

XII. Director Comercial Grandes Almacenes Biotherm Cacharel at L'Oreal S.A.

Enero de 2002 - agosto de 2005

Reportando a la Dirección de las marcas, responsable del circuito de distribución del Gran Almacén en España. Con una estructura de 200 personas repartidos en 80 puntos de venta, desempeñando las funciones

de responsabilidad de la cuenta de resultados de circuito, negociación con la dirección del gran almacén, implantación del plan del Trade Marketing, Merchandising, Logística, etc.

XIII. Trade Marketing HELENA RUBINSTEIN at L'Oreal S.A.

Marzo de 2000 - diciembre de 2001

Reportando a la Dirección de Marketing, responsable del Trade Marketing de la marca de Cosmética HELENA RUBINSTEIN. Desarrollo del Plan Trade Marketing en España, abarcando los circuitos de distribución siguientes; Perfumería Tradicional, Cadenas y Zonas Turísticas (Canarias y Baleares).

Contemporáneamente, y durante el año 2001, introducción de la Marca HELENA RUBINSTEIN, como Key Account Junior, en una de la cadenas de perfumerías más importante del mercado del norte de España del momento.

XIV. Adjunto Dirección Delegación de Canarias at L'Oreal S.A.

Febrero de 1994 - febrero de 2000

4. Formación

I. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Diplomado Universitario en Ciencias de La Educación, Lengua y literatura inglesa, 1986 - 1989

II. MBA Business School

MASTER EXECUTIVE EN MARKETING Y DIRECCION COMERCIAL, Marketing/Gestión de marketing, general, 1991 – 1992- 640 horas

Nota: Premio al mejor Proyecto Tesina del curso por el estudio: "ALOEKAN, S.A."

III. Gobierno de Canarias. SCE.

Docencia de la formación profesional para el empleo, PEDAGOGÍA, 2014 – 2015. 380 horas.

IV. MBA Business School

MASTER EXECUTIVE EN MARKETING DIGITAL Y DIRECCIÓN COMERCIAL, Marketing Digital, 2013 – 2014 - 160 horas

V. INSEAD The Business School for the World, Fontainebleau

SÉMINAIRE STRATÉGIE GRANDS CLIENTS, Marketing, Trade Marketing, Marketing Shopper, Luxury Business, 2002 – 2002 - 150 horas

VI. Ramón Walls - Instituto de PNL y Coaching. Licensed Practitioner NLP (certificación básica en Programación Neurolingüística). Julio 2016. 60 horas

VII. **Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona.** Coaching Comercial. COACH COMERCIAL
CERTIFICADO No. SP1616/17/074.

VIII. **Universidad Politécnica de Madrid**

Investigación de Mercados, Marketing/Gestión de marketing, general, 1996 – 1996 - 60 horas

IX. **Universidad de Las Palmas de Gran Canaria**

Promotor de La Innovación, 2009 – 2009 - 40 horas

X. **Universidad de Las Palmas de Gran Canaria**

Agente de La Innovación, 2009 – 2009 - 40 horas

XI. **Brownlee & Associates, Madrid**

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN AVANZADAS, Ventas generales, promoción comercial y actividades de marketing afines, 2002 – 2002 - 40 horas

XII. **MCR Internacional Training. Madrid**

Management, 2002 – 2002 - 40 horas

XIII. **Brownlee & Associates, Madrid**

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN BASADA EN PRINCIPIOS, Habilidades comerciales y operaciones de venta, 2001 – 2002 - 40 horas

XIV. **INESE**

Control de Gestión, 1997 – 1997 - 40 horas

XV. **Fundación Fyde Cajacanarias**

Cómo Utilizar LinkedIn a Nivel Profesional, 2014 – 2014 - 6 horas

XVI. **Fundación Fyde Cajacanarias**

Estrategias de Marketing Digital y Ventas 2.0 para Pymes Industriales, 2014 – 2014 - 20 horas

XVII. **Fundación Fyde Cajacanarias**

Diseño de Campañas de Publicidad Online, 2014 – 2014 - 12 horas

5. Otros

I. Informática

→ Ofimática

- Conocimientos y manejo avanzado de Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)

→ Sistemas Operativos

- Habitado a trabajar en entorno Windows, Android, e IOS

II. Herramientas de Teleformación

- Moodle

III. Otras herramientas de presentación

- Prezzi

IV. Idiomas

→ **Francés.** Competencia profesional completa

→ **Inglés.** Competencia profesional básica

→ **Italiano.** Competencia profesional completa

6. J. Norberto Morales Sosa en internet

I. **Web** - <https://norbertomorales.es/>

II. **Linkedin** - [es.linkedin.com/pub/j-norberto-morales-sosa/12/40b/926/es](https://www.linkedin.com/pub/j-norberto-morales-sosa/12/40b/926/es)

III. **Facebook** - <https://www.facebook.com/norberto.moralescf>

IV. **Twitter** - @norbertomorals

V. **Instagram** - @norbertomorals

Yo, *J. Norberto Morales Sosa*, con NIF 42851470D, autorizo utilizar los datos facilitados en este documento en su base de datos, para los diferentes procesos de reclutamiento que pudieran surgir, tanto a nivel interno, como externo, con las diferentes entidades con las que tenga relación y/o cualquier tipo de colaboración.

Las Palmas de Gran Canaria a 01 de febrero de 2018

MORALES SOSA, J. Norberto

