

Contactar

roberto@katarsisconsultores.com

www.linkedin.com/in/rgonzalezluquin (LinkedIn)

Aptitudes principales

Strategic Planning

Administración y dirección de empresas

Estrategia empresarial

Languages

Inglés (Full Professional)

Roberto González Luquin

Socio Consultor en KATARSIS Consultoría de Cercanía
Pamplona/Iruña

Extracto

Especialista en Planificación estratégica, Inteligencia de Negocio , Control de Gestión Económico-Financiero y Planificación Comercial. Experiencia atesorada en los últimos 20 años a través del liderazgo de proyectos de consultoría de pymes y en entornos multinacionales.

Objetivos Profesionales : Impulsar y participar activamente en proyectos relacionados con la planificación estratégica y financiera, la inteligencia de negocio, y el papel de las personas en las organizaciones , con el objetivo de contribuir al desarrollo del negocio y a la optimización de procesos y costes en las empresas. Transmitir el conocimiento adquirido en mi trayectoria profesional a las nuevas generaciones,por medio de la impartición de docencia en la Universidad Pública de Navarra , con el objetivo de seguir creciendo y aprendiendo cada día como persona y como profesional.

Campos de especialización:

- * Planificación estratégica: confección de planes multianuales de crecimiento de negocio, elaboración de estimaciones financieras y planes operativos para cumplir los objetivos del negocio
- * Desarrollo de negocio y expansión a nuevos mercados, análisis de inversiones y proyectos de I+D+I
- * Análisis de información económica orientada a facilitar la toma de decisiones
- * Planificación y control de gestión económico-financiera. Sistemas de reporting y forecasting.
- * Búsquedas de eficiencias en procesos productivos y financieros. Implementación de políticas de eficiencia en procesos y costes que generen valor y rentabilidad a la empresa.
- * Business Intelligence : diseño, implementación y explotación de cuadros de mando de métricas clave del negocio , tanto estratégicas como operativas. ERP's, CRM's y business warehouse. Big Data.

Experiencia

KATARSIS Consultoría de Cercanía

Socio consultor Pymes

junio de 2018 - Present (3 años 1 mes)

Pamplona y alrededores, España

En KATARSIS queremos acompañar al profesional en su día a día para el desarrollo y crecimiento de su negocio.

Optimizar su proceso de venta, el control económico de su actividad y el posicionamiento de sus productos y servicios en el mercado.

Nos involucramos en el proyecto desde la definición del plan hasta la consecución del resultado que planifiquemos.

Nuestros valores de trabajo :

Pasión: nos implicamos con entusiasmo en el día a día de tu negocio

Cercanía: te acompañamos en todas las fases de tu proyecto

Confianza: nos comprometemos con soluciones alcanzables y honestas

Eficacia: hacemos que las cosas sucedan

www.katarsisconsultores.com

Universidad Pública de Navarra

Profesor asociado Mercados Financieros

enero de 2020 - Present (1 año 6 meses)

Navarra, Comunidad Foral de Navarra, España

Profesor en el área de gestión de empresas en el Grado en Administración y Dirección de Empresas

Asignaturas de docencia:

*Mercados e Instrumentos Financieros

*Operaciones Financieras

Thomson Reuters

16 años 3 meses

RESPONSABLE PLANIFICACION ESTRATEGICA

enero de 2014 - enero de 2017 (3 años 1 mes)

Pamplona y alrededores, España

* Gestión y monitorización de toda la información económico-financiera clave de la compañía para facilitar la toma de decisiones estratégicas del comité de dirección. Diseñar los diferentes instrumentos de control de gestión.

- *Elaborar el presupuesto anual y el plan estratégico de la compañía, y su posterior seguimiento mensual, trimestral y anual.
- * Coordinación de las auditorias internas y externas.
- * Definir los indicadores clave de gestión de la empresa (KPI's) y reportarlos a la Dirección y Consejo de la Compañía en tableros de mando estratégicos y análisis enfocado a la toma de decisiones.
- * Cuadros de mando estratégicos, control presupuestario, políticas de eficiencia de costes y de mejora de satisfacción de clientes. Implantar y estandarizar los informes de control de gestión para la consecución de objetivos de la compañía
- * Diseñar, automatizar e implantar un sistema de retribución variable para los distintos equipos comerciales, gerentes de delegación y operadores de atención a cliente.
- * Optimización de procesos y búsqueda de eficiencias operativas.
- * Ideación , monitorización y control del Programa de fidelización de clientes de la compañía
- * Proyecto de Big Data para la detección precoz de riesgos de baja de clientes
- * Manejo y control de herramientas de Business Intelligence : SAP BW, CRM,Sales Force, Oracle BI,Power BI, etc.*

RESPONSABLE PLANIFICACION y CONTROL DE GESTION COMERCIAL

diciembre de 2007 - enero de 2014 (6 años 2 meses)

- *Definición e implementación del modelo de negocio y de los procesos de lanzamientos comerciales y de fidelización de clientes.
- *Seguimiento y control de las cifras de facturación de la compañía, de la gestión de la cartera de clientes y de los planes de acción de los programas de fidelización
- *Diseño del Plan de Gestión de las unidades comerciales: clientes potenciales, clientes a desarrollar y en cartera (Fidelización)
- *Reporting economico-financiero a dirección general y a la central en USA.
- *Cuadro de mando con las métricas clave del negocio, y soporte económico a la red comercial
- *Control presupuesto de gastos : racionalización del gasto e Identificación e implementación de iniciativas de creación de valor .
- *Definición e implementación del modelo de negocio y de los procesos de lanzamientos comerciales.
- *Optimización de la actividad y los procesos : implantación de sistemas planificación y gestión profesionales.

*Análisis de la Cartera de clientes de la compañía: control del ratio de cancelaciones, definición de estrategias de fidelización e implementación de planes de acción

RESPONSABLE REPORTING FINANCIERO

noviembre de 2000 - diciembre de 2007 (7 años 2 meses)

*Coordinar, supervisar y consolidar planes de ingresos (presupuestos, planes estratégicos, previsiones anuales y mensuales), asegurando el cumplimiento de los plazos y la consistencia de los objetivos y estrategias de la empresa.

*Seguimiento y control de las cifras de facturación de la compañía.

*Diseño y confección de los Presupuestos anuales.

*Análisis de desviaciones y control de variables financieras.

*Evaluación y control de la gestión comercial, soporte a la red de ventas.

*Análisis periódico de la cartera de clientes.

*Reporting Financiero al Comité de Dirección y a la central del grupo en USA.

*Proponer y encauzar acciones de mejora de la rentabilidad económico-financiera.

Educación

UNED

GRADO EN PSICOLOGIA · (2013 - 2020)

MBA EXECUTIVE

FORO EUROPEO-ESCUELA DE NEGOCIOS DE NAVARRA, Economía del desarrollo y desarrollo internacional · (2010 - 2011)

UNIVERSIDAD PUBLICA DE NAVARRA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE

EMPRESAS · (1994 - 2000)