CURRICULUM VITAE

Apellidos: NAVARRO BAQUERO
Nombre: LLUÍS
Fecha de nacimiento: 16 de febrero de 1949
Nacionalidad: española

Formación académica:

- Licenciado en Derecho.
- Master en Dirección General por IESE.
- Estudios de Merchandising, Distribución Comercial, Investigación de Mercados, Publicidad y Dirección Comercial.

Situación actual

Director de NAVARRO CONSULTORES, empresa dedicada a la consultoría, formación y selección, especializada en las áreas de Dirección General y Comercial; en particular, en la realización de Planes Estratégicos, Organización de Departamentos Comerciales y Redes de Venta, Mejora de la Productividad comercial, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos y Remuneración de Vendedores.

Experiencia anterior:

- ✓ Experiencia personal durante treinta años en Ventas, Dirección de Vendedores, Distribución Comercial y Dirección de Marketing.
- ✓ Profesional durante siete años del Sector de Electrodomésticos.
- ✓ Gerente y Director Comercial Corporativo, durante diez años, en importante empresa del Sector de Alimentación.
- ✓ Director Comercial Corporativo, durante tres años, en importante Grupo de empresas del Sector del Mueble.
- ✓ Director, durante nueve años, de la Oficina de TEA-CEGOS (multinacional de Consultoría, Selección y Formación) de Valencia.

Cursos y seminarios que dirige:

- ✓ El Director Comercial.
- ✓ Gestión del Equipo Comercial.
- ✓ Dealer Management. Dirección de una Red de Distribuidores.
- ✓ Organización del trabajo del comercial.
- ✓ Perfeccionamiento en la venta a la Gran Distribución.
- ✓ Marketing para Directivos.
- ✓ Técnicas de Ventas.
- ✓ Perfeccionamiento en Técnicas de Venta.
- ✓ Venta Telefónica.
- ✓ Merchandising.
- ✓ Atención al Cliente.
- ✓ Negociar para vender con beneficio.
- ✓ Negociación Comercial de alto nivel.
- ✓ Gestión del tiempo.
- ✓ La Dirección por Objetivos.
- ✓ Motivación y Remuneración de Vendedores.
- ✓ CRM (Customer Relationship Management).

Acciones de Consultoría:

- ✓ Creación de Redes de Venta.
- ✓ Reorganización y Dirección de Equipos Comerciales.
- ✓ Elaboración e implantación de Planes Estratégicos.
- ✓ Elaboración e implantación de Planes de Marketing.
- ✓ Implantación de Sistema de Dirección por Objetivos.
- ✓ Implantación de Sistema de Retribución con variables.
- ✓ Creación y puesta en marcha del Centro de Atención al Cliente.

Centros de Formación en los que ha colaborado

- Profesor de la Escuela de Negocios Caixanova (Vigo).
- Profesor de la Fundación Universidad-Empresa Jaime I de Castellón.
- Profesor de la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC) de Valencia.
- Profesor de la Escuela de Negocios Lluís Vives de Valencia.
- Profesor de la Escuela Superior de Negocios de Castellón.
- Profesor de la Universidad Católica de Valencia.
- Profesor de la Facultad de Estudios de la Empresa.
- Profesor del área de Formación de la Cámara de Comercio de Castellón.
- Profesor del área de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Castellón.
- Profesor de la Escuela de la Empresa de Valencia.

Conferencias donde ha participado:

- **“Remuneración como herramienta de Dirección”**
Septiembre 2006, Argentina
Organizado por: Jornadas Actualización Empresarial
- **“Capacidad de Organización Efectiva”; “Remuneración como herramienta de Dirección”**
Junio 2007, Colombia
Organizado por: Gestión PYME Forum
- **“Capacidad de Organización Efectiva”; “Dirección Participativa Por Objetivos y Sistema de Retribución Variable”**
Agosto 2007, Argentina
Organizado por: Jornadas de Actualización Empresaria
- **“El Poder”**
Julio 2008, Colombia
Organizado por: Gestión PYME Forum
- **“El Poder”; “Capacidad de Organización Efectiva”**
Septiembre 2008, Argentina
Organizado por: Jornadas de Actualización Empresaria
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
Octubre 2008, Valencia
Organizado por: Navarro Consultores y AIDO
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
Octubre 2008, Valencia
Organizado por: ANCES (Asociación Nacional de CEEI’s de España)
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
Noviembre 2008, Valencia
Organizado por: CEEI Valencia

- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
 Noviembre 2008, Alicante
 Organizado por: IMPIVA
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
 Diciembre 2008, Alicante
 Organizado por: Ayuntamiento de Sax
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
 Diciembre 2008, Valencia
 Organizado por: Universidad de Valencia
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
 Enero 2009, Murcia
 Organizado por: ESIC
- **“Cómo reestructurar la empresa y adaptar su política comercial a la crisis económica”**
 Febrero 2009, Madrid
 Organizado por: SPICERS
- **“Innovación en el sector de Artes Gráficas”**
 Octubre 2009, Valencia
 Organizado por: AIDO
 Ciudad de las Artes y las Ciencias
- **“Innovación”**
 Noviembre 2009, Valencia
 Feria de Muestras de Valencia
- **“La I+d+i como motor para el desarrollo empresarial: de la idea al proyecto. Técnicas de creatividad”**
 Junio 2010, Valencia
 Organizado por: FUNDACIÓN ITENE

- **“Aumento de la productividad: descubra las llaves que despiertan la iniciativa y el compromiso de su gente”**

Septiembre 2010, Argentina

Organizado por: Gestión PYME Forum

Publicaciones:

- “La Dirección Comercial de una Red de Distribuidores”.
Revista STAFF Empresarial.
- “Trampas que acechan al Director Comercial que antes ha sido vendedor”.
Revista STAFF Empresarial.
- “Cómo enfrentar la crisis”
Revista MÚSICA & MERCADO

Empresas en las que ha intervenido directamente como Consultor o Formador

- . ABONOS ARTAL
- . ADAMS
- . ADDS PYME
- . ADEIT (FUNDACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA)
- . ADN Comunicación y Proyectos Gráficos
- . ADOLF BRULL
- . AGUAS DE VALENCIA
- . ALEXANDRE TIC
- . ALMACO LEVANTE S.L.
- . ALVEAR (VINOS)
- . ANÁLISIS Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS ANADE S.L.
- . ARCUS LOGÍSTIC
- . ARTESANÍA CERDÁ
- . ASCER (ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE CERÁMICA)
- . ASEFAPI
- . ASEVAL
- . ASHLAND CHEMICAL HISPANIA
- . ASISTENCIA TÉCNICA Y SERVICIOS (ATES)
- . ASLAND
- . ASOCIACIÓN INDUSTRIAL DE ÓPTICA (AIDO)
- . ASOLAN (ASOCIACIÓN DE HOSTELERÍA DE LANZAROTE)
- . AUTOLIV B.K.I.
- . AZCOYEN
- . AZIMUT
- . AZNAR S.A. (MARI CLAIRE Y KLER)
- . AZTECA (AZULEJERA TÉCNICA)
- . AZULEJOS EL HALCÓN S.A.
- . AZULEV
- . AZUVI
- . BANCO MAPFRE
- . BAYER
- . BEIERSDORF S.A. (TESA)
- . BIA GALICIA
- . BILBAO CIA. ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS
- . BLAUVERD
- . BODEGAS FAUSTINO
- . BOMBAS IDEAL
- . CAFÉS VALIENTE
- . CAJA DE EXTREMADURA
- . CÁMARA DE COMERCIO DE CASTELLÓN
- . CANAL PLUS
- . CARNICAS ESTELLÉS
- . CARREFOUR

- CARTONAJES VEGABAJA
- CEEI (CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS DE INNOVACIÓN)
- CELAYA, ENPERANZA Y GALDÓS (CEGASA)
- CENTRE D'IDIOMES DE LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
- CERFOGRES
- CERVEZA DAMM
- CETREMED (CLÍNICA)
- CHOCOLATES VALOR
- CLAUSE IBÉRICA S.A. (SEMENCES)
- CLÍNICA DE REABILITACIÓN Y RADIODIAGNÓSTICO
- COLEGIO HISPANO NORTEAMERICANO DE VALENCIA
- CONFIAL S.L. (INMOBILIARIA)
- CONSECAS
- CREACIONES MADU
- DSM BAKERY INGREDIENTS SPAIN
- ECIR EDITORIAL
- ECOTRUCK
- ELECTROSIXAR
- EMPRESA MUNICIPAL DE TRANSPORTES DE VALENCIA (EMT)
- ENACO
- EROSKI
- ESSO
- ETIART
- ESCUELA DE NEGOCIOS LLUÍS VIVES
- ESCUELA DE NEGOCIOS CAIXANOVA
- ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS DE CASTELLÓN
- EUROLOGO
- EXWAY LOGISTICS - DIRECTWAY
- FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA
- FAES (LABORATORIO FARMACÉUTICO)
- FEPYR, FÁBRICA ESPAÑOLA DE PINTURAS Y BARNICES S.L.
- FERROCARRILS DE LA GENERALITAT VALENCIANA
- FIDES ROTTAPHARM
- FISH LINE
- FLAMA 2
- FORD
- FRACARRO
- FRAMAGA
- FRANCISCO GÓMEZ
- FRIPOZO
- GESVENDING S.L.
- GOMÁ – CAMPS
- GREFUSA
- GRES DE NULES
- GRES DE VALLS
- GRUPO ANTOLÍN

- GRUPO CEGASA
- GRUPO DE EMPRESAS MARCOS
- GRUPO DE SEGUROS BANCAJA
- GRUPO PONS
- GUARRO CASAS
- GUILBERT ESPAÑA
- HAGEN ESPAÑA
- HELESA (HERRAJES ELÉCTRICOS S.A.)
- HIJOS DE ANDRÉS MOLINA S.A.
- HT PLÁSTICOS
- HYPRED
- IBERCAJA
- IKUSI
- IMEX
- IMPRENTA ROMEU
- INABONOS (INDUSTRIAS DE ABONOS DE NAVARRA)
- INDICE CONSULTORES
- INDO (INDUSTRIA ÓPTICA)
- INDUSTRIAL MÁS NIETO S.A.
- INDUSTRIAS VALLS S.A. (PUNTO BLANCO)
- INGRAFIC
- INSTITUTO VALENCIANO DE LA SORDERA Y LA VISIÓN
- INTERMAS NETS
- ITACA S.A.
- ITALGRES (ITALCERÁMICA S.A.)
- IVOCLAR COMERCIAL
- IVSA (INSTITUTO VALENCIANO DE LA VIVIENDA)
- JAMONES DE SERÓN
- JUNGHEINRICH DE ESPAÑA
- KERABEN S.A.
- LA VERDAD Grupo Multimedia (Grupo VOCENTO)
- LAJO Y RODRÍGUEZ S.A.
- LIGNOTEK S.A. (SOMMER ALLIBERT INDUSTRIE)
- LIMÓN MELOCOTÓN
- LLADRÓ S.A.
- LOUIS VUITTON
- MAGNESITAS NAVARRAS
- MAPFRE MUTUALIDAD DE SEGUROS
- MARAZZI
- MATIS PREIMPRESSIÓ S.L.
- NANTA
- NIRVAUTO
- NOU COLORS
- NOVA BRULL
- NPC, NUEVOS PRODUCTOS CERÁMICOS
- OFFICE DEPOT

- ÓPTICA PRATS
- PAMESA
- PARKE DAVIS
- PASCUAL HERMANOS
- PELIGRAF
- PELAYO MUTUA DE SEGUROS
- PERSTOP FLOORING IBERIA
- PERSTOP PLASTIC SYSTEMS
- PERSTOP RAILITE S.A.
- PERSTOP SURFACE MATERIALS
- PFIZER (LABORATORIOS SALUD ANIMAL)
- PHARESDE (LABORATORIO FARMACÉUTICO)
- PINTURAS JOVIRA
- PORCELANATTO
- PORGÉS S.L.
- PREVALESA
- PROVEFE
- RAFAEL HINOJOSA
- RAMIS
- REDDIS MUTUA
- RÓDENAS Y RIVERA
- ROTTAPHARM
- ROYAL CANIN
- SALONI
- SAPROGAL
- SARTE AUDIO ÉLITE S.L
- SATELICA
- SATURNINO MONTALBO S.A.
- SEGURVAL
- SOGECABLE
- SOLLAC
- SOLMED GALVANIZADOS
- SPA AQUASERVICE
- STUDI FLAMA
- SWATCH
- TAU CERÁMICA
- TELEFÓNICA DE ESPAÑA
- TELEFÓNICA MÓVILES ESPAÑA
- TENGELMANN FRUTA ESPAÑA
- TEXA MORTEROS.
- TÉZIERS IBÉRICA S.A.
- THEIS IBÉRICA (ACEROS DE PRECISIÓN)
- TORRECID S.A.
- TRANSPORTES GÓMEZ
- UGARTE S.A.
- UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS.

- UNIÓN GREMIAL DE VALENCIA
- VEGENAT S.A.
- VIDRES S.A.
- VITROVAL
- VOLVO