

Contactar

609582782 (Mobile)
info@norbertomorales.es

www.linkedin.com/in/
norbertomoraless (LinkedIn)
www.nosoyelquemases.es (Blog)
www.norbertomorales.es
(Company)
www.nosoyelquemases.com (Blog)

Aptitudes principales

Trade Marketing

Marketing

Merchandising

Languages

Inglés (Professional Working)

Francés (Full Professional)

Italiano (Professional Working)

Norberto Morales

Director docente del Máster de Gestión del Lujo at MBA Business School

Las Palmas de Gran Canaria, Canarias, España

Extracto

Consultor de Marketing y Social Media Manager, Formador y Speaker. 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.

Habituado 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 la versatilidad que me proporciona mi experiencia en el retail tradicional y mi formación y experiencia 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. 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.

Pasión, experiencia, conocimiento, sentido común e innovación, son mis señas de identidad.

Experiencia

MBA Business School

Profesor de Influence Marketing

febrero de 2019 - Present

Profesor de Influence Marketing en el Máster de Gestión del Lujo de la MBA Business School.

MBA Business School

Profesor de Marketing de Moda

febrero de 2019 - Present

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

MBA Business School

Director docente del Máster de Gestión del Lujo

febrero de 2019 - Present

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

La vocación de este máster es la de entender las claves del negocio de marcas de lujo. En este momento uno de los mercados de mayor crecimiento a nivel global. En el plan de contenidos que he diseñado y dirijo, he tenido en cuenta los siguientes objetivos:

- Conocer los parámetros más importantes del Marketing de la Moda, uno de los mercados más importantes del momento, y punto de partida para conocer el Negocio del Lujo.
- Hacer una inmersión en todo el Luxury Business, como el "estilo de vida" de un cliente que consume desde la Belleza y la Joyería -muy vinculadas a la moda-, hasta mercados tan importantes como Viajes, la Hostelería, Gastronomía, Inmobiliaria, Decoración del Hogar, Arte.
- Conocer las características de un cliente que entiende lo exclusivo como una forma de vida.
- Entender el modelo de negocio del mundo del Lujo, tanto en la estructura de su cuenta de explotación, como a través de los varios niveles de productos y servicios que hay desde el masstigio al Lujo propiamente dicho.

norbertomorales.es

Mentoring y Coaching en el sector de moda y belleza

febrero de 2015 - Present

Canarias

Consultor de Marketing, formando y mentorizando a profesionales y empresas. Coach ejecutivo y comercial, entrenando a empresarios y equipos de comerciales tanto a nivel canal (mayor) como en retail (cliente final).

Como consultor he desarrollado lo que llamo el "MARKETING Prêt-à-Porter", o lo que es lo mismo, facilito herramientas a mis clientes para que desarrollen estrategias de marketing para su negocio. Herramientas diseñadas de fácil manejo e implementación. Llevo la metodología de las multinacionales a empresas pymes, micropymes y autónomos.

Para trabajar cada día con el cliente, implica el manejo de muchos recursos. Tangibles, intangibles, humanos y/o materiales. Para entrenar destrezas comerciales, propongo trabajar a través del coaching ejecutivo comercial. Con ello nos entrenamos no sólo como profesionales en las ventas, sino además como líderes de los equipos que tenemos a nuestro cargo. La certificación como coach que he recibido, mi formación y mi trayectoria profesional en el sector de la belleza y moda, me han inspirado para trabajar mi propio método de coaching aplicado a la belleza y moda, el "Beauty Coaching". Con el Beauty Coaching adapto el coaching comercial al sector de la belleza y moda.

MBA Business School

Profesor de Marketing

abril de 2018 - Present

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

Profesor de Marketing, Branding y Shopper Marketing. Por segundo año consecutivo, soy elegido mejor profesor del programa del Máster de Marketing y Dirección Comercial.

Radio Las Palmas

Tertuliano de Radio

marzo de 2017 - Present

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

Colaborador en las tertulias sobre la actualidad en el Programa La Ventolera de Radio Las Palmas, conducido por @Isabel Torres. En el mismo programa conduzco el espacio "Historias de Moda" en el que trato diferentes contenidos sobre el mundo de la belleza y moda (tendencias, noticias, historia, etc.)

Coaching Comercial CIE Barcelona

COACH COMERCIAL CERTIFICADO No. SP1616/17/074

octubre de 2017 - Present

Barcelona Area, Spain

Entrenamiento comercial de alto nivel con el propósito del aumento de la facturación y/o mejora de las negociaciones tanto con clientes, como proveedores u otros agentes, de las organizaciones y/o empresas por medio del coaching y la formación, para:

- 01.- Vendedores a nivel individual de tipo B2C (retail)
- 02.- Vendedores a nivel individual de tipo B2C (mayor)
- 03.- Key Accounts Managers
- 04.- National Accounts Managers
- 05.- Equipos comerciales
- 06.- Jefes de ventas
- 07.- Directores comerciales
- 08.- Directores Generales (para trabajos de área comercial, y negociación)
- 09.- Emprendedores (en áreas de negociación y ventas)
- 10.- Políticos (en áreas de negociación)

Air Flow One

Head Of Marketing

septiembre de 2017 - Present

Las Palmas de Gran Canaria y alrededores, España

MBA Business School

Profesor de Trade Marketing y Shopper Marketing

junio de 2016 - Present

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

CABILDO DE GRAN CANARIA

10 meses

Director Docente de Escuela Moda Cálida

abril de 2017 - diciembre de 2017 (9 meses)

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

Director Docente de Escuela Moda Cálida. Escuela 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.

Profesor de Marketing en Escuela Moda Cálida

marzo de 2017 - diciembre de 2017 (10 meses)

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

Profesor de Marketing aplicado a empresas de moda en el programa Escuela Moda Cálida de la plataforma Gran Canaria Moda Cálida del Cabildo de Gran Canaria.

Profesor de Política Comercial

marzo de 2017 - diciembre de 2017 (10 meses)

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

Profesor de Política Comercial y Distribucion aplicado a empresas de moda en el programa Escuela Moda Cálida de la plataforma Gran Canaria Moda Cálida del Cabildo de Gran Canaria.

Capital Radio (Business)

Tertuliano de Radio

enero de 2016 - junio de 2016 (6 meses)

Las Palmas De Gran Canaria Area, Spain

Junto al periodista Carlos Guillermo Domínguez director del programa "El Parqué", gestor de contenidos y tertuliano del espacio "Hablemos de Marketing".

Coty

Key Account Manager

noviembre de 2012 - enero de 2014 (1 año 3 meses)

Canarias

Desde el 05/11/2012 y en la actualidad, desempeño 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.

Farlabo

Regional Manager Canarias

noviembre de 2011 - noviembre de 2012 (1 año 1 mes)

Canarias

Desde el 22/11/2011 y en la actualidad, 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.

Adela Caicoya, S.L.

Director Comercial

septiembre de 2010 - octubre de 2011 (1 año 2 meses)

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 S.L., 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.

Perfumería Europa, SL

Director Comercial y Marketing

octubre de 2008 - octubre de 2010 (2 años 1 mes)

Desde el 1/10/2008, 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.

L'Oreal S.A.

14 años 8 meses

Key Account Manager

marzo de 2005 - septiembre de 2008 (3 años 7 meses)

Desde el 1/10/2005, 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.

Director Comercial Grandes Almacenes Biotherm Cacharel

enero de 2002 - agosto de 2005 (3 años 8 meses)

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.

Trade Marketing HELENA RUBINSTEIN

marzo de 2000 - diciembre de 2001 (1 año 10 meses)

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.

Adjunto Dirección Delegación de Canarias

febrero de 1994 - febrero de 2000 (6 años 1 mes)

Control de Gestión

Educación

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Promotor de La Innovación · (2009 - 2009)

Gobierno de Canarias. SCE.
Docencia de la formación profesional para el
empleo, PEDAGOGÍA · (2014 - 2015)

MBA Business School
MASTER EXECUTIVE EN MARKETING DIGITAL Y DIRECCIÓN
COMERCIAL, Marketing Digital · (2013 - 2014)

Fundación Fyde Cajacanarias
Cómo Utilizar LinkedIn a Nivel Profesional · (2014 - 2014)

Fundación Fyde Cajacanarias
Diseño de Campañas de Publicidad Online · (2014 - 2014)