



soluciones@norbertomoraless.es

+34609582782

1. LinkedIn y Web



CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 1



2. Extracto.

“Ayudo a comunicar y vender más y mejor, a marcas, profesionales y organismos”. No sólo tengo una dilatada experiencia profesional, sino una sólida formación en la ULPGC, el MBA Business School, y el INSEAD Business School de París. Después de gestionar negocios tanto en el fabricante, como en el distribuidor o en el propio canal, en empresas locales, nacionales y multinacionales; doy el salto a la consultoría con la marca “Norberto Morales”. Uno de mis puntos fuertes es la visión global de la distribución, conociendo el viaje del producto o servicio desde que se está incubando, hasta que llega a manos del usuario.

Soy un apasionado de los entornos digitales, pero no olvido mi experiencia en el retail tradicional. Esto es lo que me diferencia, “la capacidad de crear estrategias integrales de marketing y ventas, aunando planes de acción off y “online”. En definitiva un mapa mental muy versátil, que me ayuda al desarrollo de planes de acción para un cliente cada vez más proclive a moverse entre la tienda física y el e-commerce.

Además de la gestión de proyectos, vivo con pasión mi faceta como formador. Como docente no creo en la impartición de clases magistrales, sino talleres en los que se pone de manifiesto lo fácil y accesible que es el mundo de los negocios. No sólo considero importante aportar soluciones a mis clientes, y conocimiento a los alumnos; sino hacer del trabajo con ellos, una experiencia única.

Desde el 2015b he lanzado al mercado las insignias, “Marketing Prêt à Porter”, agencia de marketing y comunicación, “Influencers Canarias”, agencia de comunicación en el canal de influencers, y “BEyMO”, escuela online marketing y comercial para el sector de la belleza y moda, todas ellas bajo el paraguas de la marca “Norberto Morales”.

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 2



Aunque me gusta trabajar en cualquier sector, soy uno de los referentes en Canarias con amplio conocimiento en negocios de Belleza, Moda y Lujo.

Pasión, experiencia, conocimiento, sentido común, innovación, y los valores son mis señas de identidad.

3. Distinciones

I. Mejor profesor Marketing MBA Business School 2018.

Enlace discurso: <https://youtu.be/EzAPEwunukk>

II. Mejor profesor Marketing MBA Business School 2017.

Enlace discurso: <https://youtu.be/Z4AZzmq-kHs>

4. Experiencia Profesional

I. Director docente del Máster de Gestión del Lujo

A partir de febrero de 2019.

Director Docente, y responsable del contenido del Máster en Gestión del Lujo de la MBA Business School, primero que se imparte en Canarias.

II. Profesor de Marketing y Branding.

Julio de 2018 - actualidad

Profesor de las asignaturas de Marketing y Branding en el Experto de Marketing y Dirección Comercial en la Escuela de Negocios MBA de Las Palmas de Gran Canaria.

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 3



III. 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.

IV. Director de Escuela Moda Cálida (CABILDO DE GRAN CANARIA).

Desde abril a diciembre de 2017

Escuela Moda Cálida es un proyecto propio, en colaboración con 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 Marketing de Moda en Escuela Moda Cálida (CABILDO DE GRAN CANARIA).

Desde abril a diciembre de 2017

VI. Profesor de Planes de Comercialización de Marcas de Moda en Escuela Moda Cálida (CABILDO DE GRAN CANARIA).

Desde abril a diciembre de 2017

VII. Profesor de Trade Marketing y Shopper Marketing.

Julio de 2016 - abril 2017

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 4



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

VIII. 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 “in company”:

- 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

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 5

- Técnicas de presentación a clientes
- Gestión del estrés en la atención al cliente
- Atención telefónica
- Atención al cliente

IX. Docente certificado por el Servicio Público de Empleo

De febrero de 2015 a junio de 2016

Acreditado por el Servicio Canario de Empleo y el Servicio Estatal Público de Empleo para la impartición de los siguientes certificados de profesionalidad y módulos:

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

X. 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.

XI. Regional Manager Canarias at Farlabo

Noviembre de 2011 - noviembre de 2012

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 6



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 rol 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 relanzamiento 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.

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

Septiembre de 2010 - noviembre 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 SL., 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.

XIII. Director Comercial y Marketing at Perfumería Europa, SL

Octubre de 2008 - agosto de 2010

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 7



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.

XIV. 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.

XV. 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

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 8



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

XVI. 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 las cadenas de perfumerías más importante del mercado del norte de España del momento.

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

Febrero de 1994 - febrero de 2000

Reportando a la Dirección de la Delegación adjunto a la Dirección como control de gestión.

5. Formación

I. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

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

II. MBA Business School

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

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 9

Nota: Premio al mejor Proyecto de la promoción, "ALOEKAN, S.A."

III. MBA Business School

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

IV. INSEAD The Business School for the World, Fontainebleau

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

V. Gobierno de Canarias. SCE.

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

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 10



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

I. Idiomas

- **Francés.** Competencia profesional completa
- **Inglés.** Competencia profesional media
- **Italiano.** Competencia profesional media

6. Enlace Canal de YouTube e Instagram



Las Palmas de Gran Canaria a 4 de junio de 2019



MORALES SOSA, J. Norberto

CV Norberto Morales 2019

PÁGINA 12