

ÁLVARO M. GARCÍA TEJEDA

Email: alvarogrc@hotmail.com

Ph: +34 670 050 009

www.linkedin.com/in/alvaro-manuel-garcia-tejeda-00b99341/

SOBRE MÍ

Trayectoria profesional con amplia experiencia como Director General, Director Comercial y Desarrollo de Negocio, enfocado en impulsar el crecimiento y la innovación en sectores educativos y de formación. Mis habilidades incluyen la construcción y el fortalecimiento de relaciones con clientes y socios, con un énfasis particular en fomentar la transformación digital y promover soluciones de servicio integrales en todos los niveles de la organización. Experiencia consolidada en el liderazgo de ventas, marketing y desarrollo de estrategias comerciales innovadoras. Me destaco en la gestión y motivación de equipos comerciales y en explorar activamente nuevas oportunidades de mercado, lo cual ha sido clave para expandir la presencia de corporaciones y establecer liderazgo en sectores competitivos.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EDITORIAL VICENS VIVES

Director Internacional

Agosto 2024 – Actualidad

- Definir y ejecutar la visión y misión internacional de la editorial en múltiples países, asegurando coherencia con los objetivos educativos regionales.
- Supervisión de la creación de materiales didácticos adaptados a los contextos educativos locales, cumpliendo con los marcos curriculares y normativas regionales.
- Liderazgo en la estrategia de crecimiento y posicionamiento de la editorial en nuevos mercados dentro de Latinoamérica.
- Establecer colaboraciones con ministerios de educación, colegios y entidades educativas clave en diferentes países.
- Implementación de herramientas y recursos digitales para modernizar la oferta educativa de la editorial y alinearse con las tendencias tecnológicas globales.
- Administración de presupuestos, pronósticos financieros y análisis de rentabilidad en los distintos mercados y filiales de LATAM.

EDUCONECTA

Educational Business Director & CEO

Enero 2024 – Actualidad

- Diseño y ejecución de estrategias personalizadas para editoriales y empresas de tecnología educativa que buscan crecer en mercados europeos y latinoamericanos.
- Construcción y mantenimiento de relaciones clave con instituciones educativas, socios comerciales y organismos gubernamentales, asegurando colaboraciones sostenibles.
- Provisión de un servicio integral que abarca desde el análisis de mercado hasta la ejecución de estrategias comerciales efectivas para asegurar el éxito en mercados internacionales.
- Creación y ejecución de planes de negocio adaptados a las necesidades específicas de cada cliente, impulsando el crecimiento y posicionamiento en un entorno competitivo.

MCGRAW HILL

Enero 2006 – Octubre 2023

Director General, Sur de Europa

Noviembre 2019 – Octubre 2023

- Responsable de la cuenta de resultados (P&L) del negocio en el sur de Europa.
- Demostración de un alto rendimiento en ventas y EBITDA, logrando superar consistentemente los objetivos y contribuyendo significativamente a los resultados financieros globales de la empresa.
- Liderazgo eficaz de los equipos clave, fomentando un enfoque orientado a resultados y al desarrollo profesional, y estableciendo estrategias que maximizan el rendimiento del equipo y el alcance de los objetivos de la empresa.
- Apoyo al desarrollo de nuevos negocios para instituciones educativas y organizaciones profesionales.
- Búsqueda y colaboración con socios estratégicos que complementen la oferta de McGraw Hill.
- Garantizar un ambiente de trabajo positivo.

Director Comercial, Europa

Abril 2015 – Noviembre 2019

- Impulsar estrategias comerciales efectivas que resultaron en un crecimiento significativo del mercado. Fomento de una cultura de excelencia en ventas, con un enfoque en la innovación y adaptación a las dinámicas cambiantes del mercado europeo.
- Liderazgo de equipos de ventas en la creación, refinamiento y mejora del acceso a los principales canales de ventas, B2C y B2B, para productos impresos y digitales.
- Promoción de la innovación comercial y de producto en Europa, identificando asociaciones que fortalezcan nuestra posición y permitan a la empresa acelerar y sostener el crecimiento.
- Desarrollo de modelos innovadores de colaboración entre McGraw Hill e instituciones educativas.
- Diseño, desarrollo e implementación de una estrategia comercial en la región para los segmentos de Escolar, Formación Profesional, Universidad, Medicina y Trade.
- Desarrollo y apoyo a un equipo de ventas multinacional, unificando las mejores prácticas y criterios de éxito.
- Cultivo de relaciones estratégicas con líderes sectoriales para fortalecer nuestra presencia en Europa.

Director General, Ibero

Noviembre 2012 – Abril 2015

- Establecimiento de estrategias de mercado adaptadas específicamente a la región, incluyendo la identificación de oportunidades únicas y la adaptación de productos y servicios a las necesidades y preferencias locales, con el fin de maximizar el crecimiento y la penetración en este mercado.
- Responsable de la cuenta de resultados (P&L) de la operación de negocio en la región.
- Gestión del equipo de ventas, marketing, producción, editorial y finanzas.
- Logro de un rendimiento sobresaliente en la gestión del equipo comercial, evidenciado por un crecimiento significativo en las ventas y la consecución de objetivos estratégicos
- Dirección y coordinación de las operaciones de McGraw-Hill en apoyo a sus objetivos corporativos, que incluyen satisfacer los requisitos del cliente, garantizar la excelencia operativa, el desarrollo continuo del personal y la sostenibilidad financiera.

Director de Ventas, Marketing y Desarrollo de Negocios, Ibero Junio 2009 – Noviembre 2012

- Cumplimiento de los objetivos de ventas e ingresos tanto mensuales como anuales.
- Responsable de desarrollar e implementar estrategias comerciales, identificar nuevas oportunidades de negocio, construir relaciones con clientes clave y cerrar ventas.
- Responsable de dirigir la reorientación estratégica del negocio a través de la transición crítica de una editorial basada en impresión a un proveedor de contenido en línea.

Director General de Ventas, Caribe (San Juan, Puerto Rico) Enero 2006 – Mayo 2009

- Implementación de estrategias promocionales, comerciales y de marketing para McGraw Hill en cada uno de los países asignados dentro de la región del Caribe.
- Responsable de estrategias de promociones de ventas para aumentar la cuota de mercado.
- Supervisé todas las actividades asociadas con las cuentas de clientes, y distribuidores.
- Supervisión y liderazgo del equipo comercial, asegurando un alto rendimiento, y objetivos de ventas.

THOMSON LEARNING (CENGAGE)

Septiembre 1998 – Diciembre 2005

Sales/Marketing Manager, Brazil (Sao Paulo, Brasil)

Enero 2003 – Diciembre 2005

Sales Manager, Caribe (San Juan, Puerto Rico)

Noviembre 2000 – Diciembre 2002

International Credit Controller (Kentucky, USA)

Septiembre 1998 – Octubre 2000

EDUCACIÓN

Título: **Master Business Administration – Summa Cum Laude**

2000 – 2002 **Metropolitan University, SUAGM**

Título: Doble grado: **Economicas y Relaciones Internacionales – Honors**

1994 - 1998 **University of Cincinnati, Cincinnati, Ohio (USA)**

Software skills

ERP y sistemas operativos, JD Edwards, Tableau, Oracle, Salesforce, QlikView, e-learning solutions, SaaS, Adaptive technology, Concur.

Idiomas

Dominio fluido del **Inglés/Español/Portugués**