

## **DAVID PÉREZ FERNÁNDEZ**

Nacido el 2 de mayo de 1947, en Guadalajara (España)

Domicilio profesional: Francisco Giralte, 2 (28002) Madrid

Tfno: 91 782 48 75 Móvil: 600 561 401

[davydper@yahoo.es](mailto:davydper@yahoo.es) y [davidperez@aulapermanente.org](mailto:davidperez@aulapermanente.org)

## **FORMACIÓN**

Licenciado en Derecho (1964-69). Abogado. Colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Examen de Licenciatura y Cursos de Doctorado realizados en la Universidad de Navarra. Tesis: actualmente ya aprobado el 2º curso DEA de doctorado en la Universidad Europea de Madrid. Departamento de Marketing de la Facultad de Ciencias Sociales.

Master en Dirección Comercial y Marketing. Escuela de Organización Industrial de Madrid (EOI). 1974-75

Master en Comercio Exterior. Escuela de Organización Industrial de Madrid (EOI). 1976-77

Master en Dirección de Empresas (PDG) por el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa de la Universidad de Navarra (IESE). 1987-88

Master en Enseñanza y Aprendizaje a Distancia (Formación On Line a través de Internet (UNED) (2 años). Tesina Final: **Una aplicación del Marketing a los Programas e-learning de Formación en las Empresas.** 2003-05

Graduado en Metodología Sociológica y en Empresas Cooperativas por la Universidad Politécnica de Madrid (CEPADE). 1983-84

Diplomado en Gestión Comercial por el Instituto de Estudios Empresariales, de la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM). 1997

## **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

1968-1977.- Vendedor en las Delegaciones de Madrid y Barcelona de la compañía Computex Española, S.A. dedicada a la mecanización de empresas y a la organización de sistemas informáticos.

1977-1979.- Jefe de Ventas de la compañía Baele Ibérica, S.A., fabricante español, bajo licencia belga, de maquinaria de embalaje, embotellado y empaquetado para la industria de la bebida y la alimentación.

1979-1981.- Director Comercial y de Marketing de LA COCINERA (Danone-Nestlé), fabricante español de productos congelados y precocinados líderes en su mercado.

1981-1988.- Director de Marketing y Ventas de la multinacional alemana Schwarzkopf, S.A. (Henkel), fabricante en España de productos cosméticos de primer nivel en los canales profesionales y de consumo. Durante los cuatro últimos años, Director General de la empresa, manteniendo la responsabilidad en Marketing y Ventas.

1988-1989.- Seleccionado por Russell Reynolds como Director de Marketing y Ventas de Fimestic, S.A. (Cetelem-Compagnie Bancaire), líder europeo de financiación de bienes de consumo y tarjetas de crédito. Responsable de la Red de Ventas desde el comienzo de la empresa en España, así como del desarrollo de los productos, de la imagen y del lanzamiento comercial.

1989-1993.- Consultor independiente de empresas en el área de Marketing y Comercial: investigación de mercados, planes de organización, selección y formación de Vendedores, y asesoramiento experto de Directivos y Fuerzas de Venta.

1993- Julio 2002.- Director General de GR.U.P.O., compañía multisectorial especializada en diferentes campos del consumo (editorial, marketing, distribución, telefonía, Internet, etc.). Responsable de la reorganización de la empresa y del relanzamiento comercial.

Julio 2002- Actual.- Profesor EOI (desde 1976) y de otras Escuelas de Negocios, Abogado y Asesor de Empresas, ofreciendo Soluciones Formativas y Apoyo Experto para la Gestión, especialmente en Derecho Comercial y en Marketing y Acción de Ventas. Formación de Vendedores en la Plataforma: [www.AulaPermanente.org](http://www.AulaPermanente.org)

### **OTROS DATOS DE INTERÉS**

A lo largo de su vida profesional ha realizado diferentes cursos y seminarios sobre distintas áreas empresariales: Informática, Producción, Logística, Compras, Aspectos Legales del Marketing, Comercio Exterior, Investigación Cuantitativa y Cualitativa, Marketing Directo, Merchandising y Telemarketing.

Es profesor de Marketing y Organización Comercial desde hace más de 35 años en diferentes Escuelas de Negocios españolas: EOI, IEDE, IFE, Instituto de Directivos de Empresa, IDE-CESEM, etc., además de impartir diferentes programas esporádicos de formación *in company*, en

distintas empresas y universidades (Universidad Complutense de Madrid, Universidad de Santiago de Compostela, UNITEC Méjico, etc.), tanto a alumnos españoles como de otros países. Actualmente, desde 1998, es también profesor en España del área de Marketing y Ventas de los cursos presenciales y on-line (Internet) que imparte la EOI bajo el patrocinio de la UE.

Por diferentes motivos profesionales y personales ha viajado por la mayoría de los países de interés comercial, tanto en Europa como en otros continentes.

Ha escrito numerosos artículos para diferentes medios de comunicación nacionales e internacionales: IP MARK, Revista MK, Dinero, Gestión Ecuador, Distribución Actualidad, Expansión & Empleo, etc., entre otras publicaciones, y es autor del libro: **Iniciación al Marketing del Futuro** (1981), y de diversos estudios monográficos y sectoriales, tanto en el entorno español, como en otros entornos internacionales sobre: Turismo, Alimentación, Cosmética, Distribución y otros. También ha escrito el libro **Vender en tiempos de Incertidumbre, Marketing para el Caos** (1996), actualmente en reedición Y, más recientemente (2012), ha participado (precisamente, como responsable del capítulo dedicado a la Formación de los Vendedores) en un libro coral titulado: **Cómprame y Vende. Las 20 píldoras de los maestros del Marketing**, que acaba de ser editado (junio de 2012) en Madrid.

Su actual tesis doctoral (en fase final de preparación) lleva como título: **La Formación de los Vendedores: elemento sustancial del Marketing Mix.**

El último Estudio que ha dirigido para EOI se tituló: **La Integración laboral de los Directivos y Ejecutivos desempleados mayores de 50 años, en España.** (Fundación EOI, bajo los auspicios de la UE).

Es ponente habitual como conferenciante en diferentes foros profesionales.

Ha formado parte del colectivo **TOPTEN Strategic Marketing Spain** que agrupa a los 10 expertos más relevantes en su especialidad en España.

Ha sido también Vicepresidente (durante cinco temporadas) del Comité Nacional de Competición de la Real Federación Española de Balonmano. Y, en 1996, Asesor Jurídico del Comité Organizador de los II Campeonatos de Europa de Balonmano, donde la Selección Española se clasificó para los JJOO de Atlanta.

Aficionado al deporte, a la literatura y a la pintura. Posee varios premios literarios, expone habitualmente en salas importantes, algunas de sus obras literarias se han representado con éxito,

incluso fuera de España (una de ellas fue estrenada, en inglés, en el Smock Alley Theatre, de Dublín, en octubre-noviembre de 2008), y su referencia pictórica personal, junto con una muestra de su obra (presente en varias colecciones de instituciones públicas y privadas), aparece en la Enciclopedia de Pintores y Escultores españoles del siglo XX.