

FRANCISCO JAVIER FRANCO

Director General | Estrategia, Operaciones y Desarrollo B2B

+34 648 243 654 @ francisco@ffrancoso.com

www.linkedin.com/in/franciscofrancoso/ 03130 Alicante



RESUMEN

Profesional con más de 15 años liderando operaciones, estrategia comercial y equipos en entornos B2B industriales. He ejercido como director general con responsabilidad integral sobre las áreas comercial, operativa, financiera y de RR. HH., logrando un crecimiento medio de facturación del 10-15% anual sostenido durante una década.

Especializado en la captación y fidelización de grandes cuentas, tanto públicas como privadas, con experiencia en negociación de contratos de alto valor y gestión de relaciones a largo plazo. Acostumbrado a ciclos de venta complejos, interlocución con decisores y coordinación interna para garantizar la entrega de valor al cliente.

Combino visión estratégica con orientación comercial y liderazgo operativo, apoyado en KPIs y mejora continua. Busco un rol de dirección o gestión de cuentas clave donde aportar estructura, rentabilidad y crecimiento sostenible.

EXPERIENCIA

Director General 01/2009 - 12/2025

Alquiler y Venta de Vallas Arte, S.L. (Vallas Arte)

Madrid

Proveedora industrial de seguridad para eventos nacionales (Vuelta a España, UEFA, festivales, eventos institucionales)

- Empresa industrial con producción propia (soldadura, montaje, pintura y logística) y servicios B2B de montaje y soluciones para eventos y proyectos de infraestructura a nivel nacional.
- Responsabilidad global sobre comercial, operaciones, RR. HH., administración y finanzas, rindiendo cuentas a los socios y propiedad.
- Liderar equipos de producción, montadores y personal comercial. Coordinar fabricación, instalación, logística y seguridad en proyectos complejos.
- Negociación y gestión de contratos con grandes cuentas públicas y privadas, acuerdos marco y servicios recurrentes.
- Control de márgenes, análisis de desviaciones y mejora de procesos apoyado en KPIs operativos y comerciales.

Actualidad (Freelance) 07/2025

Atresmedia Eventos

Madrid - Barcelona

División de eventos y experiencias de **Atresmedia**

- Dirección operativa de grandes eventos deportivos y culturales, coordinando logística, montaje, desmontaje y equipos de producción
- Planificación de operaciones y recursos, asegurando el cumplimiento de plazos, estándares de calidad y requisitos de patrocinadores y administraciones públicas
- Gestión de PRL y seguridad en eventos de gran afluencia, coordinación de protocolos, planes de prevención y cumplimiento normativo
- Coordinación de proveedores, personal técnico y equipos multidisciplinares en entornos de alta presión operativa
- Gestión de incidencias y toma de decisiones en tiempo real, garantizando la continuidad operativa y minimizando riesgos durante la ejecución del evento

EDUCACIÓN

Executive MBA en Dirección de Personas, 09/2024 - 08/2025

Transformación Organizacional y Liderazgo

Fundesem Business School & Universidad Europea

Alicante, Spain

Prevención de Riesgos Laborales 2022

Recurso Preventivo

Madrid

ENCUÉNTRAME EN LÍNEA

www.ffrancoso.com

https://www.linkedin.com/in/franciscofrancoso/

LOGROS

Incremento de facturación
• Incrementé los ingresos anuales un 15% durante 10 años consecutivos

Mejora de la fidelización de clientes
• Gestioné cuentas clave de grandes empresas internacionales, incrementando la fidelización de clientes en un 20%

Dirección y entrega de proyectos
• Dirigí un equipo de 100+ profesionales, entregando con éxito más de 30 proyectos anuales

Proveedor de referencia en grandes eventos nacionales
• Gestión de eventos de +100.000 asistentes con coordinación institucional, policial y con productoras de primer nivel nacional.

IDIOMAS

Español Nativo ●●●●●

HABILIDADES

- Dirección General
- Desarrollo de negocio
- Mejora de procesos
- Gestión de P&L
- Negociación B2B
- Relación con clientes clave
- Operaciones industriales
- Tu habilidad
- Liderazgo de equipos
- Relaciones institucionales
- Tu habilidad
- Gestión del cambio

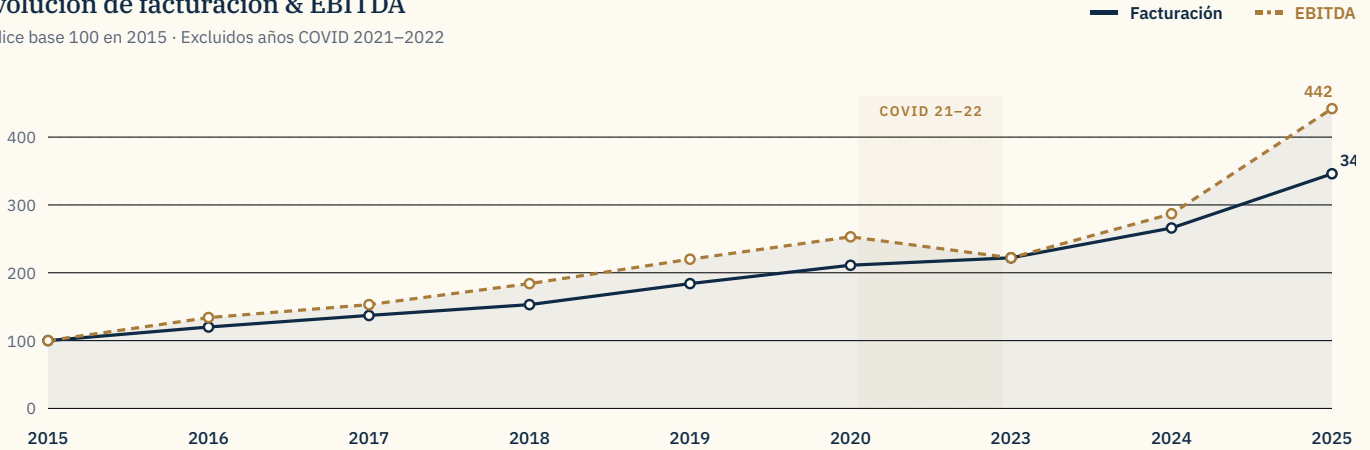
COMPETENCIAS DIGITALES

- ERP / CRM
- Excel Avanzado
- IA en Procesos Empresariales
- Marketing Digital
- Automatización y herramientas digitales

<h2>×3,9</h2> <p>CRECIMIENTO FACTURACIÓN CAGR ~15% · 10 años</p>	<h2>×4,9</h2> <p>CRECIMIENTO EBITDA margen medio 28% · pico 32%</p>	<h2>-25%</h2> <p>REDUCCIÓN DE COSTES eficiencia operativa acumulada</p>	<h2>100+</h2> <p>PROFESIONALES COORDINADOS 30+ proyectos estratégicos/año</p>
---	--	--	--

Evolución de facturación & EBITDA

Índice base 100 en 2015 · Excluidos años COVID 2021-2022



Áreas de impacto

Valoración de competencias directivas (1-5)

Dirección estratégica	■ ■ ■ ■ ■	5
Operaciones	■ ■ ■ ■ ■	5
Liderazgo de equipos	■ ■ ■ ■ ■	5
Gestión financiera	■ ■ ■ ■ ■	4
Desarrollo comercial	■ ■ ■ ■ ■	5

Tabla comparativa por años

Facturación · EBITDA · Costes

Año	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2023	2024	2025
Facturación	+12%	+20%	+14%	+12%	+20%	+15%	+5%	+20%	+30%
EBITDA	25%	28%	28%	30%	30%	30%	20%	27%	32%
Costes	-5%	-8%	-6%	-5%	-8%	-6%	-2%	-8%	-12%

Proyectos y eventos de referencia

DEPORTE

Vuelta a España
 Copa UEFA
 Grandes ligas nacionales

CULTURA Y OCIO

Festivales nacionales de primer nivel
 Eventos +100.000 asistentes

INSTITUCIONAL

Visitas papales
 Actos de Estado
 Coordinación con fuerzas de seguridad