

# CURRICULUM VITAE

DIRK VOLKENANDT  
NACIDO EN BOCHUM (ALEMANIA), EL 23 DE NOVIEMBRE DE 1967  
EMAIL DIEGO.VOLKENANDT@GMAIL.COM



## OBJETIVO

Contribuir con mi experiencia y habilidades a los negocios y al éxito de la compañía.

## FORMACIÓN ACADÉMICA

2007:

**Product Marketing y Product Management Training** partido por **280Group**, la compañía consultora más prestigiosa de Product Marketing y Product Management en el mundo. También ayudaron a tener éxito a las compañías como Adobe, SAP, Palm, Sun, Apple Computers, Intel, etc. (<http://www.280group.com>).

2002:

**Master en Dirección Comercial y de Marketing.** Universidad LES HEURES, Barcelona.

1995:

**Ingeniero Superior de Informática.** Escuela Técnica Superior Dortmund, Dortmund (Alemania).

## FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Desde el principio de mi carrera profesional he recibido varios cursos de formación en técnicas de ventas y de Marketing.

## ESTANCIA EN EL EXTRANJERO

1995

Columbus, Ohio, EE.UU.

1996

Londres, Inglaterra.

1997

Lisboa, Portugal.

## IDIOMAS

Alemán: Lengua materna.  
Español: Bilingüe.  
Inglés: excelente. Nivel hablado y escrito alto.  
Portugués: Nivel hablado básico.  
Francés: Nivel hablado básico.

## OTROS DATOS

Intereses: Psicología, Literatura, Música, Equitación y Viajar.

**Disponibilidad para viajar y cambiar de residencia.** Poseo carnet de conducir y coche propio.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

2008 – 07/2008  
Madrid



Búsqueda, apertura y desarrollo de nuevos mercados y alianzas de negocio en Europa central, del norte y del este para soluciones de seguridad de procesos de negocios y PKI. Plan de Marketing de Canal, empuje de ventas, Marketing de campo, comunicación al canal, investigación de mercado, posicionamiento y diferenciación.

### INTERNATIONAL PRODUCT MARKETING MANAGER

2007 - 2008  
Madrid



Responsable para las líneas de productos de seguridad de Software Corporativo y Servicios (SaaS) para empresas. Diseño y Planificación del producto, Planes de Marketing de Producto, definición de políticas comerciales, Elementos de Marketing, Internet Marketing, creación de campañas y acciones de marketing, impulsar comunicación y ventas, formación para los comerciales internacionales, presentaciones para clientes y canales de distribución internacionales, concepción de documentos de rentabilidad y de retorno de inversión.

### MANAGING DIRECTOR (ACTING MARKETING MANAGER)

2002 – 2006  
Madrid



Gerente de la sucursal de la compañía multinacional SEEBURGER, fabricante de soluciones de software SOA, la automatización de documentos, la Factura Digital y la integración de procesos basados en tecnología RFID, desarrollo de negocio en el mercado español, desarrollo de estrategias comerciales y de Marketing, dirección y ejecución de todas las actividades de Marketing como Internet Marketing (SEO, SEM, email Marketing, CRM, Web Content Management), Eventos, Telemarketing, MarCom, Product Management y Product Marketing, apertura de nuevos distribuidores, apertura de nuevas cuentas. **Crecimiento de 200% del número de empleados y de 60% de facturación.**

### DIRECCIÓN DE MARKETING

2001 – 2002  
Madrid



Dirección del equipo del Marketing para el mercado de España, Italia y Portugal en una compañía española de servicios, creación de la imagen corporativa, definición del posicionamiento de la compañía, creación de la oferta de productos y servicios, Product Marketing, definición de la política de alianzas, Internet Marketing (Creación y diseño de la página web corporativa, email Marketing, Web Content Management), Eventos, Telemarketing, definición de la política de la comunicación exterior.

### DIRECCIÓN DE MARKETING Y DESARROLLO DE NEGOCIO

1997– 2001 Madrid  **ParaRede** BJS

Dirección del Marketing para el mercado de España en una compañía española enfocada en la realización de soluciones e -business (Comercio electrónico B2C, Comercio Electrónico B2B y Banca Electrónica) perteneciente a una multinacional, definición de estrategias de Marketing para España, coordinación de objetivos y acciones del departamento comercial, realización de Marketing corporativo, Product Marketing, análisis de la competencia del mercado, Internet Marketing (Creación y diseño de la página web corporativa, email Marketing, Web Content Management).

### CONSULTORÍA PREVENTA

1995-1997  
*Düsseldorf*  
*(Alemania)*

STERLING SOFTWARE (hoy CA)

Soporte de consultoría a la fuerza de venta de soluciones de Comercio Electrónico.