

SEBASTIÁN ROYO TELESON

Key Account Manager | Desarrollo Comercial & Operaciones

Barcelona, España | +34 613 046 490 | sebastian.royo.teleson@gmail.com | linkedin.com/in/sebastian-royo

PERFIL PROFESIONAL

Profesional comercial con más de 10 años de experiencia en gestión de cuentas estratégicas, desarrollo de negocio, expansión de mercados y operaciones en entornos tecnológicos, regulados y complejos. Responsable comercial de España en el mercado de salones de juego para IGT, con $50,2M de revenue generado desde Q3 2022, 4.625+ unidades bajo gestión.

Presencia en medios y entrevistas

Hablemos de Salones, con IGT - Entrevista Sebastián Royo, Ejecutivo de Cuentas Salones España en IGT

Sebastián Royo: “En IGT no vemos la instalación como una transacción, sino como una alianza a largo plazo” - AZARplus

Sebastián Royo se incorpora a IGT España - Sector del Juego

Revista Azar IGT España en portada con Sebastian Royo

EDUCACIÓN

TÜV Rheinland-Schulen Gera — Alemania 2016
Auditor Interno de Sistemas de Gestión de Calidad según ISO 9001:2015

Universidad de Belgrano — Buenos Aires, Argentina 2014 – 2016
Técnico en Administración de PyMEs — Administración y Gestión de Empresas

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Key Account Manager (Account Manager IV) — *IGT (International Game Technology)* 2022 – Actualidad
Barcelona, España

- Responsabilidad estratégica sobre la cuenta de mayor volumen de toda la región EMEA, gestionando la relación comercial con el cliente, operador, y la ejecución de las iniciativas comerciales.
- Gestión del mayor parque de máquinas de IGT en Europa para el negocio, con más de 4.600 unidades bajo gestión y cerca de $50,2M en revenue generado desde Q3 2022. ($9,85M de revenue previsto para 2026)
- Escalado del negocio desde un compromiso contractual inicial de 500 unidades/año hasta objetivos comerciales de 1.000 unidades/año, superando objetivos anuales.
- Gestión integral de más de 30 oportunidades comerciales, incluyendo lanzamiento de nuevos juegos o muebles
- Nexo principal entre el cliente y los equipos internos (producto, operaciones, compliance, Studio), sosteniendo la eficiencia operativa y la alineación de largo plazo.

Sales & Operations Manager — *Euro Games Technology Ltd. (EGT)* 2021 – 2022
España

- Participación, como parte de un equipo reducido, en la apertura y expansión de EGT en el mercado español durante su fase inicial de entrada, colaborando activamente en la definición e implementación de la estrategia comercial.
- Contribución a la apertura del mercado de ruletas y máquinas de casino en España, alcanzando relación comercial con el 95% de los casinos del país.
- Participación en la expansión de la operación comercial a Irlanda y Portugal, con un paso adicional por el mercado italiano.
- Colaboración en la apertura de mercado y en el desarrollo del primer lanzamiento de producto de EGT para salones de juego en España (AWP), desde la concepción comercial hasta su implementación.
- Contacto directo con las principales administraciones de juego de España, y seguimiento, en parte, de las homologaciones de juegos ante los organismos reguladores.
- Gestión y desarrollo del equipo de ventas, responsable de las aprobaciones comerciales del área y nexo con el departamento de desarrollo de producto.

Operations Manager — *Euro Games Technology Ltd. (EGT)* 2018 – 2021

Barcelona y alrededores, España

- Gestión de proyectos y planificación estratégica de aprobaciones y certificaciones a lo largo de 17 regiones para las distintas vertientes de negocio.
- Responsabilidad sobre las operaciones desde el inicio de una orden hasta su implementación final.
- Comunicación directa entre el equipo de desarrollo y el equipo comercial de campo, articulando necesidades de mercado con desarrollo de producto.

Administración y Compliance — *Euro Games Technology Ltd. (EGT)* 2016 – 2019

Barcelona y alrededores, España

- Gestión de licencias y regulaciones para máquinas recreativas en el mercado de casinos.
- Responsabilidad sobre homologaciones y certificaciones de máquinas recreativas ante los organismos correspondientes.
- Soporte directo al equipo de Compliance y gestión de la administración de la oficina.

Project Manager — *Emsa Logística S.A.* 2013 – 2016

Buenos Aires, Argentina

- Liderazgo del desarrollo, la implementación y la mejora continua del sistema de control logístico "SCAM", orientado a optimizar procesos de distribución.
- Gestión de la asignación de vehículos a rutas considerando distancia, stock disponible y ventanas horarias de atención.
- Control del cumplimiento de la programación de viajes, el mantenimiento preventivo y los vencimientos documentales de la flota.
- Análisis e interpretación de datos para optimizar la cadena de suministro, identificar tendencias y sostener la toma de decisiones.

COMPETENCIAS

Gestión Estratégica de Cuentas: · Business & Revenue Growth · Desarrollo Comercial · Negociación Estratégica · Planificación Estratégica

Operaciones & Proyectos: Gestión integral de proyectos · Optimización de procesos · Análisis y gestión de inventario · Colaboración transversal

Datos & Analítica: Analítica predictiva · Interpretación de datos y análisis de tendencias · Previsión comercial · Reporting

Herramientas: Salesforce (CRM) · Microsoft Office · Trello · Automatización con IA · Dashboarding & KPI Tracking

Soft Skills: Pensamiento estratégico · Trabajo en equipo · Resolución de problemas · Adaptabilidad · Responsabilidad · Comunicación · Orientación a resultados · Colaboración transversal

IDIOMAS

Español — Nativo

Inglés — Competencia Profesional

Italiano — Intermedio