



ID-58233 MONTSE

CONSULTORA
TECNOLÓGICA EN
SISTEMAS DIGITALES

FORMACIÓN ACADÉMICA

- ADAMS Formación.

El Liderazgo Digital. Ser competente para ser competitivo - Agosto 2021 - 10 hrs. Teleformación.

- Dimensión Cultural: El entorno VUCA / La Transformación Digital del entorno / Una cultura de flexibilidad exitosa.
- Liderazgo Digital: Transformación del Líder / Competencias Digitales Claves / Competencias del Líder / Habilidades de Comunicación / Habilidades de Feedback / Gestionar el rendimiento a distancia.
- Cambio de mentalidad en tiempos de crisis: Aspectos generales / Políticas de RRHH en crisis/ Implementar el Teletrabajo en tiempos de crisis / Diez claves de la gestión de personas en crisis

- Fujitsu - Competencias Digitales. (FUNDAE)

Introducción a la Transformación Digital.

Agosto 2021 - 6 hrs. Teleformación.
Concepto de Transformación Digital, Dimensiones de la transformación Digital, Palancas de la transformación digital, Tecnologías de la transformación digital, El poder de los datos, Big Data, Analytics, Experience Design, Análisis de Journey, Barreras y aceleradores de Transformación Digital.

- European Business Factory

Programa Avanzado en Dirección de Marketing Operativo | 23 Marzo 2021 - 6 Julio 2021 90hrs. Presenciales

- Introducción al Marketing - Análisis del entorno - Análisis DAFO - Niveles de Segmentación - Estrategias de Segmentación - Marketing-MIX - Estructura de la demanda - Fundamentos del Plan de Marketing - El producto - Del Test de Concepto al Producto Final - El precio - Análisis y metodologías de sensibilidad precio - Objetivos de la publicidad - Herramientas de Gestión y Plan de Marketing - Previsión de Ventas - Métricas y KPI's - Ventas CMI-V - Gestión de Grandes Cuentas - Distribución Comercial - Comunicación, Modelos y Objetivos de una comunicación adecuada -.

Inforges

Gestión del Tiempo (30 hrs) 28 Octubre 2013 - 13 Noviembre 2013

Ricoh España (Barcelona)

Warm Up Training - 23 Marzo 2001 / Training Comercial - 18 Mayo 2001/ Training Comercial B/N a Color - 7 Noviembre 2001

Título de Técnico Auxiliar / 96 - 98

Formación Profesional Primer Grado
Rama Administrativa y Comercial

RESUMEN PERSONAL Y HABILIDADES

Consultora de Tecnológica en Sistemas Digitales con 20 años de experiencia en sector de la impresión digital, analizando las necesidades de los usuarios y diseñando soluciones de hardware para fomentar la implantación de tecnología digital mejorando la eficiencia y la optimización de costes y recursos, tanto para pequeñas como grandes empresas.
Con fuertes habilidades interpersonales, metódica, altamente creativa y con experiencia consolidada en la creación y gestión de cartera de clientes a largo plazo.
- Excelentes habilidades de comunicación con fluidez.
- Autonomía y responsabilidad decisiva.
- Gestión y organización del tiempo

HISTORIAL LABORAL

- Account Manager - Consultora Tecnológica en Sistemas Digitales -

Técnicas de Impresión Printtec S.L | Noviembre 2018 - Julio 2021

- Responsable de gestión división oficina, ampliación de cartera de clientes pequeña y gran empresa.
- Estudio íntegro de optimización de costes y recursos en transformación digital con tecnología innovadora.
- Desarrollo de propuestas, informes y presentaciones para clientes.
- Negociación Gerencial: definir pautas, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo.
- Atención al cliente, asesoramiento, fidelización, seguimiento y resolución de incidencias.
- Gestión de la relaciones con clientes: CRM

Consultora de Gestión en Sistemas Digitales - Ejecutiva Comercial

Soluciones Digitales de Murcia S.L | Abril 2002 - Noviembre 2018

- Planificación, ordenación de tareas para lograr objetivos más eficientes implantando consultoría documental.
- Desarrollo de propuestas, informes y presentaciones para clientes.
- Gestión de cartera de clientes para fidelización y nueva contratación.
- Ampliación de nuevos clientes gestionados por soporte de Marketing.
- Negociación Gerencial: definir pautas, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo.
- Resolución de incidencias, atención y orientación al cliente.
- Gestión de la relaciones con clientes: CRM

Comercial

Copimur S.L | Marzo 2001 - Marzo 2002

- Gestión, relaciones con clientes y contratos
- Elaboración de procesos operativos para clientes

COMPETENCIAS

- Transformación Digital
- Gestión de operaciones
- Asesoramiento en dispositivos y contratación
- Consultoría: Estudio y análisis de costes.
- Optimización de procesos
- Control presupuestario
- Planificación estratégica
- Marketing Operativo
- Atención y orientación al cliente
- Resolución incidencias
- Fidelización y seguimiento.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Residencia: 30100. Espinardo - Murcia