



ID-64580 Luis

13/01/1985

DATOS PERSONALES

Comercial con amplia experiencia en el ámbito de los servicios TIC, servicio al cliente y gestión de proyectos. Especialista en venta directa a grandes cuentas en el sector de las operadoras de telecomunicaciones, fabricantes, grandes integradores y consultoras. Gran conocimiento de procesos de negocio, soluciones de outsourcing, proyectos de transformación digital y IT services. Orientación al cliente, desarrollo de negocio y cartera.



Málaga, España



COMPETENCIAS CLAVE

- Capacidad de organización, presentación y habilidades interpersonales
- Habilidades para la coordinación y dirección de estrategias comerciales y prospección
- Uso de aplicaciones e interfaces de negocio y gestión (SAP, Siebel...)

HABILIDADES PERSONALES

- Capacidad de análisis
- Comunicación
- Integridad, empatía
- Confianza y Compromiso

FORMACIÓN ACADÉMICA

ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN EL SECTOR DE LAS TIC
Escuela de Organización Industrial 2009

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING
IES Romero Esteo 2008

BACHILLERATO
IES Valle Del Azahar 2005

INGLÉS B2
Escuela Oficial de Idiomas 2009

OTROS DATOS DE INTERÉS

- Carnet de conducir Tipo B
- Vehículo propio

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Business Development Manager Grupo Viatek

Oct. 2010 – Actualidad

En mi puesto actual soy responsable de la prospección y desarrollo de nuevas relaciones con clientes

- Consultoría técnica en proyectos IT, asesoramiento en proyectos de implantación y mantenimiento de redes de comunicaciones
- Proyectos de Seguridad, IoT, Digitalización y Workplace
- Identificación de interlocutores válidos para la presentación de servicios
- Establecer relación con potenciales clientes y prospectos
- Concertar reuniones comerciales para presentación de portfolio IT
- Atención a cartera de clientes para su desarrollo y fidelización, manteniendo contacto con cuentas existentes, determinando sus necesidades y proponiendo nuevos servicios
- Recepción de peticiones presupuestos y elaboración de propuestas
- Negociación de términos de contrato y cierre de proyectos
- Seguimiento a cobros, control económico y de rentabilidad de proyectos
- Reporting a Dirección Comercial y CEO de la empresa
- Asistencia a eventos sectoriales
- Soporte comercial a Latinoamérica y formación de nuevos colaboradores

Gestor Comercial de Fidelización TOP Digital (Distribuidor Autorizado Vodafone)

Abr. 2009 – Mar. 2010

- Asesoramiento tecnológico a empresas
- Gestión, mantenimiento y desarrollo de cartera propia de clientes.
- Comercialización de productos de telefonía fija y móvil, servicios avanzados de centralita, de telecomunicaciones.

Comercial de Stand Grupo Regio Marketing

Jul. 2008 – Dic. 2008

- Venta de productos de telecomunicaciones y telefonía móvil

Técnico de Marketing

Jul. 2008 – Sep. 2008

Latin American Chamber of Commerce and Trade

- Estudios de mercado y potenciales partnerships
- Fortalecimiento de canal de distribución de productos y servicios
- Asistencia a ferias de muestras y congresos

Técnico de Logística

Ene. 2008 – Jun. 2008

TDK EPCOS Electronics Components

- Soporte al Dpto. de Logística y Compras: gestión de materias primas, producto terminado y de cadena de suministro para fabricación de condensadores de potencia en sector ferroviario y distribución de energía.
- Estrecha relación con proveedores y subcontratas
- Confirmación de pedidos, albaranes y archivo de documentación.
- Apoyo para la planificación de producción