



ANA MARIA GONZALEZ RUIZ

+34 645 841 579
agrjng2003@yahoo.es
<http://www.linkedin.com/in/anamariagonzalez1>

PERFIL Y OBJETIVOS

Account Manager& Desarrollo de negocio |Cloud, SaaS & Ciberseguridad Enfocada en crecimiento de negocio y aumentar los ingresos tanto en cuentas asignadas como nuevas oportunidades. Sólida experiencia gestionando todo el ciclo completo de ventas desde la calificación de prospectos , demos técnicas, propuestas, negociación y cierre. Sólidas habilidades de comunicación y capacidad para construir relaciones de confianza a largo plazo con clientes e interlocutores clave.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CEGID (META 4) (2024-2026)



ACCOUNT MANAGER

Centrada en hacer crecer el negocio de las soluciones Cloud & SaaS de CEGID, en las cuentas clave , comunicando el valor de la cartera de las soluciones de CRM, ERP, Nóminas, Talento y Gestión del Tiempo a clientes y prospectos para cumplir con los objetivos de comerciales.

Realización Demos consultivas para apoyar el ciclo complejo de ventas SaaS y fomentar el crecimiento de las oportunidades. Identificando y captando oportunidades de negocio en las cuentas asignadas y en nuevos clientes. Análisis del mercado y la competencia para identificar oportunidades de negocio . Construir Pipeline, negociación de acuerdos comerciales y cierre de las oportunidades mediante la gestión estratégica de las cuentas y el desarrollo de las relaciones a largo plazo. Desarrollo de plan de cuentas estratégicas

Logros = 130% del objetivo alcanzado mediante la expansión de cuentas y oportunidades de desarrollo en el territorio asignado. Reducción de las bajas de cliente estratégicos en más de un 50% al fortalecer las relaciones a largo plazo



BITDEFENDER (2015-2023)

ACCOUNT MANAGER / TERRITORY ACCOUNT MANAGER

Responsable de desarrollo y cierre de negocio en las cuentas asignadas, impulsando el crecimiento del territorio y la generación de oportunidades tanto en nuevas cuentas como en clientes asignados

Gestión integral de la venta asegurando cierre de las oportunidades y mantener relaciones sostenibles con todo el ecosistema de la venta, Análisis de los procesos de negocio del cliente para detectar sus necesidades y ofrecer la solución adecuada a sus necesidades así como asesorar de las posibles integraciones con otras soluciones

Planificación y ejecución de estrategias comerciales (propuesta de valor, pricing , roadmap) en las cuentas clave así como los partners del territorio, liderando reuniones con interlocutores de negocio y tecnología alineadas con los objetivos de la compañía. Negociación de contratos, condiciones y cierre de proyecto, así como análisis de tendencias del mercado para conjuntamente con marketing y producto alinear la oferta, producto , mensaje y estrategia

Objetivos : Top ventas en Europa 2021, 2022 y Champions Sales Worldwide 2017



ACCOUNT MANAGER SECTOR PÚBLICO | EDUCACIÓN Y SANIDAD

- Gestión completa del ciclo de vida de las cuentas en todas las cuentas asignadas y nuevas, y ejecuta todo el proceso desde la prospección hasta el cierre. & Crear y desarrollar relaciones seguras con el canal y el usuario final para ayudar a obtener el presupuesto asignado.
 - Supere las cuotas en un entorno competitivo y en una estructura de ventas compleja. Sobrelogro respecto al objetivo. **2012** : 136 %, **2013** : 140 % **2014-2015**: 150 % **140 % sobre cuotas asignadas**
 - Perspectiva arquitectónica en la venta para demostrar cómo los productos y soluciones de Cisco pueden resolver los retos empresariales del cliente y mejorar lo que actualmente poseen.
 - Desarrollo de negocio en cuentas asignadas (soluciones de red, arquitectura de colaboración, centro de datos, etc.), identificando interlocutores clave y ejecutando el plan de cuentas en las nuevas oportunidades de negocio y el las cuentas asignadas
 - Representación de Cisco en eventos internacionales y seminarios con usuarios finales y partners, así como preparación de ofertas, licitaciones y pliegos de concursos públicos
 - Realiza una previsión de ventas precisa, generando una pipeline sana y robusta para cumplir la cuota asignada
- **SOLUCIONES DE DOCUMENTOS KYOCERA (JUNIO DE 2008 / SEPTIEMBRE DE 2011)**
Gestor de Cuentas IS Empresa
 - **ALMA TECHNOLOGIES (marzo 2003 / febrero 2008)**
Director de Ventas Internas
Funciones:
Jefe de equipo (Gestionar 6 ventas internas) Monitorizando toda la actividad de ventas

EDUCACIÓN

- Educación secundaria en el Instituto San Isidro de Madrid
- Academia de Cinturón Negro Cisco 2024
- Especialista en ventas de ciberseguridad (Bitdefender)
- Vender soluciones en la nube (CISCO), oportunidades inalámbricas con tus clientes y socios (CISCO) soluciones en la nube (CISCO), implementación de Voz sobre IP en comunicaciones unificadas (CISCO)
- T36 (Microsoft), Veem Sales Profesional (VMSP), VSP (Vmware), Especialista en Ventas de Respaldo (Symantec), Fortinet NSE 1 y 2
- Especialista en Ventas Técnicas Saas 2026 CEGID Solutions

INFORMACIÓN ADICIONAL

Idiomas:

Inglés: Nivel Avanzado
(Escribe y Lee)

Otras habilidades:

Usuario de Office (nivel de usuario final)
Antes trabajaba con sistemas CRM y Salesforce.

Información relevante:

Licencia de conducir B1
Vehículo propio

▪ Voluntariado:

- Organización Apsuria
- Menudos Corazones