

**Id 55825**

Fecha de nacimiento: 10 de julio de 1978

Lugar de nacimiento: Cartagena (Murcia)

Dirección: C. Santiago de Compostela 34 de Madrid

FORMACIÓN

Licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración en la Universidad Complutense de Madrid (especialización en Gestión y Administración Pública).

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Programa de Ventas en Gestión de Grandes Cuentas y Negociación (Boston Consulting Group) de 40 horas de duración en el año 2009.
- Programa de creación y mantenimiento del Plan Comercial de Cuentas (Boston Consulting Group) de 40 horas de duración en el año 2010.
- Professional Selling Skills de 20 horas de duración en el año 2013.
- Programa de Accounts Plan de 30 horas de duración en el año 2015.
- Programa de Venta Consultiva (Barna Consulting Group) de 30 horas en el año 2016.
- Programa de perfeccionamiento de Professional Selling Skills de 30 horas en 2018.
- Curso de iniciación a la óptica y optometría (Universidad San Pablo CEU) de 100 horas en mayo de 2019

EXPERIENCIA PROFESIONAL

LEFEBVRE EL DERECHO (diciembre 2019 – actualmente)

Ejecutivo de Cuentas

Duración: desde noviembre de 2019 hasta la actualidad

Descripción del puesto:

- Prospección y captación de mercado potencial dentro del sector jurídico, enfocado a profesionales del derecho (despachos de abogados, asesorías de empresa, departamentos legales de empresa, etc...)
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas, dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisector: acceso a bases de datos legales y jurídicas, marketing legal y formación para profesionales del derecho.

HOYA LENS IBERIA (marzo 2017 – septiembre 2019)

Area Sales Manager

Duración: desde marzo de 2017 hasta septiembre de 2019

Descripción del puesto:

- Gestión de las cuentas asignadas por la compañía en el sector retail óptico (venta de lentes oftálmicas y servicios asociados. Consecución del objetivo de compra por parte del cliente.
- Implementación de campañas diseñadas junto con las centrales de compra.
- Negociación de acuerdos de compra con nuevos clientes.
- Soporte de marketing y de servicio de venta al retailer.

SAGE IBERIA (marzo 2016 – febrero 2017)

Account Manager

Duración: desde marzo de 2016 hasta marzo de 2016

Descripción del puesto:

- Gestión de proyectos de implantación de software de producción (ERP) dentro del
- Ayuda a la digitalización y modernización del despacho profesional en área de tax&accounting.

THOMSON REUTERS ARANZADI (marzo 2013-febrero 2016)

Team Manager – Tax Advice & MLF

Duración: desde enero de 2016 hasta marzo de 2016

Descripción del puesto:

- Negociación y seguimiento de los acuerdos de la cartera de clientes asignada por la compañía ofreciendo los servicios globales de Thomson Reuters dentro del área la asesoría de empresa (fiscal, laboral, contable...) de tamaño medio y grande.
- Coordinación de un equipo de tres KAM en este departamento: diseño y seguimiento del plan comercial marcado para cada uno de ellos, reporte comercial, análisis de desempeño...
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas, dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisupoite: acceso a bases de datos legales y del mundo de Tax & Accounting, soluciones de software de gestión documental y consolidación fiscal.

Key Account Manager – Corporate & LLF

Duración: desde enero de 2014 hasta diciembre de 2015

Descripción del puesto:

- Negociación y seguimiento de los acuerdos de la cartera de clientes asignada por la compañía ofreciendo los servicios globales de Thomson Reuters dentro de las diferentes áreas del cliente corporativo (grandes empresas) y grandes despachos de abogados.
- Prospección y captación de mercado potencial.
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas, dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisupoite: acceso a bases de datos legales y del mundo de Tax & Accounting, soluciones de software de gestión documental y consolidación fiscal.

Gestor de Cuentas Preferentes – Mid Market

Duración: de marzo de 2013 a diciembre de 2013

Descripción del puesto:

- Negociación y seguimiento de los acuerdos de la cartera de clientes asignada por la compañía, centrados principalmente en el ámbito del derecho (despachos de abogados, departamentos jurídicos de empresas, etc...).
- Prospección y captación de mercado potencial.
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas, dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisupoite: acceso a bases de datos legales y jurídicas, marketing legal y formación para profesionales del derecho.

YELL PUBLICIDAD – PÁGINAS AMARILLAS (mayo 2008 – junio 2012) 2ª etapa

Ejecutivo de Grandes Cuentas – Clientes Institucionales y Organismos Públicos

Duración: de febrero de 2010 a junio de 2012

Descripción del puesto:

- Negociación y seguimiento de los acuerdos anuales de la cartera de clientes asignada por la compañía, pertenecientes al sector de las Administraciones Públicas (desde administración local hasta administración central del Estado) y el Cliente Institucional (fundaciones).
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio en las cuentas asignadas. Realización, seguimiento y cierre de presentaciones y ofertas de los productos y servicios de Yell Publicidad.
- Prospección y captación de mercado potencial.
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas institucionales, dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisupoite: Editorial (Páginas Blancas y Páginas Amarillas), Online (Páginas Blancas y Páginas Amarillas Online), Telefónico (Servicio de Información Telefónica 11888), Marketing Directo y Bases de Datos.

Ejecutivo de Cuentas Senior Online - Madrid

Duración: de mayo de 2008 a febrero de 2010

Descripción del puesto:

- Negociación y seguimiento de los acuerdos anuales de la cartera de clientes asignada por la compañía, pertenecientes a diferentes sectores y perfiles de contratación (desde PYMES hasta gran cuenta).
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio en las cuentas asignadas. Realización, seguimiento y cierre de presentaciones y ofertas de los productos y servicios de Yell Publicidad.
- Prospección y captación de mercado potencial.

- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas asignadas dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisupoite aunque principalmente centrado en el soporte Online (Páginas Amarillas Online) y Telefónico (Servicio de Información Telefónica 11888).

INFOEMPLO GRUPO VOCENTO (noviembre 2007 – abril 2008)

Ejecutivo de Cuentas Sector Hostelería & Turismo

Duración: de noviembre de 2007 a abril de 2008

Descripción del puesto:

- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio en las cuentas asignadas, centradas en el sector de Hostelería y Turismo, desde pequeño cliente hasta grandes cadenas de hostelería y/o turismo.
- Realización, seguimiento y cierre de presentaciones y ofertas de los productos y servicios de Infoempleo (soporte digital y editorial).
- Prospección y captación de mercado potencial.
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas asignadas dentro de los distintos niveles de interlocución.

YELL PUBLICIDAD – PÁGINAS AMARILLAS (marzo 2005 – octubre 2007) 1ª etapa

Ejecutivo de Cuentas Senior Online para la provincia de Alicante

Duración: de abril de 2006 a octubre de 2007

Descripción del puesto:

- Negociación y seguimiento de los acuerdos anuales de la cartera de clientes asignada por la compañía, pertenecientes a diferentes sectores y perfiles de contratación (desde PYMES hasta gran cuenta).
- Realización, seguimiento y cierre de presentaciones y ofertas de los productos y servicios de Yell Publicidad.
- Prospección y captación de mercado potencial.
- Fidelización de la comunicación y relación con las cuentas asignadas dentro de los distintos niveles de interlocución.
- Gestión comercial multisupoite aunque principalmente centrado en el soporte Online (Páginas Amarillas Online) y Telefónico (Servicio de Información Telefónica 11888).
- Asistencia en la venta del producto digital de la compañía a mis compañeros de oficina comercial especializados en el soporte editorial.

Ejecutivo de Cuentas Junior Online en Madrid

Duración: de marzo de 2005 a marzo de 2006

Descripción del puesto:

- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio en las cuentas asignadas.
- Realización, seguimiento y cierre de presentaciones y ofertas de los productos y servicios de Yell Publicidad.
- Prospección y captación de mercado potencial.
- Gestión comercial multisupoite aunque principalmente centrado en el soporte Online (Páginas Amarillas Online) y Telefónico (Servicio de Información Telefónica 11888).

CONOCIMIENTOS/APTITUDES

Idiomas:

- ✓ Inglés: hablado (medio) y escrito (medio)
- ✓ Francés: hablado (básico) y escrito (básico)

Aplicaciones Informáticas:

- ✓ Entorno Office (hojas de cálculo, procesadores de texto, presentaciones, mail): nivel avanzado
- ✓ Bases de Datos: nivel avanzado
- ✓ Herramientas CRM: nivel avanzado
- ✓ Internet: nivel avanzado

Otros datos:

- ✓ Vehículo propio
- ✓ Disponibilidad para viajar