

# MIGUEL ÁNGEL ESCRIBANO SÁNCHEZ

LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN  
Y DIRECCIÓN DE  
EMPRESAS

## SOBRE MI

Licenciado en **Administración y Dirección de Empresas** en 2014 por la URJC.

En 2010 participé en el programa **Erasmus** cursando 1 año lectivo en la **IEU, Izmir (Turquía)**.

Tengo **+10 años de experiencia** acumulada en **empresas líderes** en sus sectores: **IBM, BQ, MRW o GRUPO SESÉ**.

Realizo al menos **2 actividades formativas al año**. Las más recientes: inglés C1 (Speexx), Excel: Power Pivot & BI (CEDECO) y Habilidades directivas y gestión de equipos (Sesé).

Sociable, de perfil **analítico, adaptable, creativo y autodidacta**: me apasionan las tecnologías, el diseño, las artes y las ciencias.



## EXPERIENCIA LABORAL

### **Key account manager. Grupo Sesé. [08/2022 - Actualmente]**

- Actualmente soy **KAM y colider del proyecto** Sesé Ecommerce Logistics.
- **Contacto principal** diario de clientes. **Cuentas Internacionales**.
- Durante mi primer trimestre **detecté desviaciones** en costes, márgenes y beneficios logrando revertir la situación y generar resultados positivos.
- **Automaticé los procesos de facturación** y los informes de desempeño.
- Ejercí **rol de project manager**: Defino requisitos, equipos y plazos para nuevos proyectos e integraciones.
- Genero valor: **Cultivo relaciones a largo plazo**. Gestiono el **pipeline de leads potenciales** y lidero acciones de **cross selling**. Impacto:  $\Delta 50\%$  negocio.
- Capto recursos. Defino posiciones y participo en **onboarding y formación**.
- Equipo actual con 2 personas a cargo.

### **Corporate accounts service manager. MRW. [02/2017 – 07/2022]**

- **Focal point** del **80% de las cuentas corporativas Internacionales**. (Fidelización, mantenimiento y desarrollo de nuevos negocios; venta cruzada).
- **Objetivo principal**: **Maximizar la tasa de retorno** y ampliar cartera corporate.
- **Análisis de la cuenta de explotación**.
- **Negociación de operativas, tarifas y contratos** con clientes.
- **Diseño y puesta en marcha de formato para documentación corporativa**: contratos, SOP, acuerdos de colaboración y cuestionarios de requisitos.
- Estimación del **presupuesto anual, previsiones e informes KPI y SLA**

### **Business development manager. Statista. [06/ 2016 – 12/2016]**

- **Gestión de cuentas**: **Contacto principal** de clientes en cartera.
- **Prospección**, formación y mantenimiento de nuevos clientes.
- Venta consultiva: **Servicios ad-hoc** personalizados para cada cliente. Detección de necesidades y servicios específicos. Diseño documental.

### **Corporate & operators sales rep. BQ. [01/2015 – 06/2016]**

- Gestión de CRM & ERP. Diagnóstico de leads potenciales.
- Seguimiento y cumplimentación de **Tenders**.

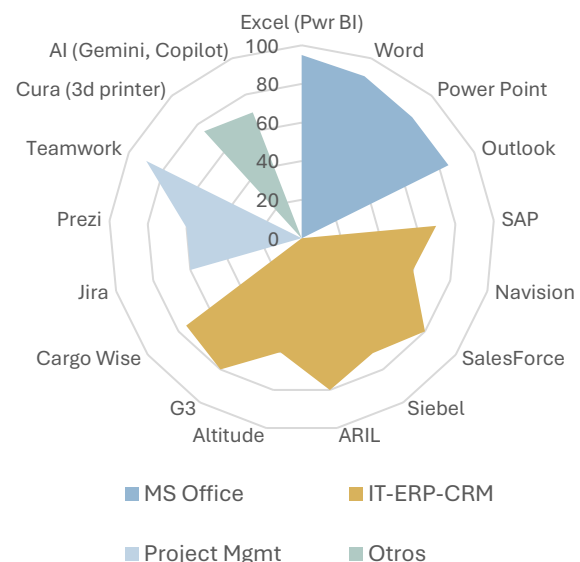
### **Sales manager trainee. LOXAM-HUNE. [01/2014 – 09/2014]**

- Soporte de ventas. **Evaluación, cotización y presupuestos** ad hoc.

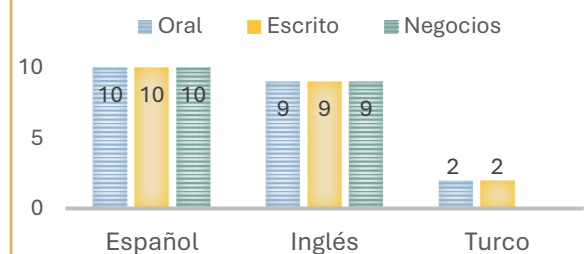
### **Prospecting sales assistant. IBM. [04/ 2013 – 12/2013]**

- Soporte al equipo de software de **España, Portugal, Grecia e Israel**.
- Soporte en **migración de datos** para el nuevo CRM de IBM Connect.

## HERRAMIENTAS



## IDIOMAS



## CONTACTO

**Miguel Angel Escribano Sánchez**

[maescrisanchez@gmail.com](mailto:maescrisanchez@gmail.com)

Tel. +34 665 12 75 17

CP. 28932. Móstoles, Madrid (Spain)

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/miguel-angel-escribano-sanchez-55504433/>