

ID-10873 Juan



DATOS PERSONALES

Majadahonda; Madrid;28221

Fecha de Nacimiento: 30 Noviembre 1977

FORMACIÓN ACADÉMICA REGLADA

1998- 2001	Licenciatura en Derecho Universidad Complutense de Madrid.
1982 - 1997	Bachillerato y COU Colegio Santa Maria del Pilar

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- 2020– Actualmente **RICOH ESPAÑA SLU**

KEY ACCOUNT MANAGER Mid Market



Principales responsabilidades:

- Gestionar y desarrollar la cartera de clientes y hacer prospección de clientes potenciales.
- Organizar todos los aspectos relacionados con clientes: negociación de contratos, elaboración de presupuesto y análisis de rentabilidad.
- Elaborar informes de visitas, de la actividad y del mercado.
- Mantener un contacto permanente con su cartera de clientes.
- Elaborar y desarrollar el plan de ventas, siguiendo las directrices marcadas en el Plan de Marketing de la compañía.
- Cierre de oportunidades para la consecución del 100% de resultados de venta.
- Elaborar análisis de mercado y de ventas.
- Consultoría de procesos, Colaboración, Productividad.

- 2008-2020 **RICOH ESPAÑA SLU**

ACCOUNT MANAGER Venta Directa

- Gestionar y desarrollar la cartera de clientes y hacer prospección de clientes potenciales. (Hunter/Farmer)
- Organizar todos los aspectos relacionados con clientes: negociación de contratos, elaboración de presupuesto y análisis de rentabilidad.
- Elaborar informes de visitas, de la actividad y del mercado.
- Mantener un contacto permanente con mi target de cuentas.
- Elaborar y desarrollar el plan de ventas, siguiendo las directrices marcadas en el Plan de Marketing de la compañía.
- Cierre de oportunidades para la consecución del 100% de resultados de venta.
- Elaborar análisis de mercado y de ventas.
- Zona actuación: Madrid



- 2002 -2006 **ING- Nationale-Nederlanden**

CONSULTOR COMERCIAL

ING NATIONALE-NEDERLANDEN

Principales responsabilidades:

- Captación y fidelización de clientes.
- Preparación y seguimiento de oferta a clientes.
- Organización y desarrollo de la gestión íntegra de clientes: negociación de contratos, elaboración de presupuesto y análisis de rentabilidad.
- Soporte directo al responsable comercial de la zona norte de Madrid.

IDIOMAS

Inglés: Intermedio – B1

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Grado en DERECHO (UDIMA 2018-Actualidad).
- Curso en Gestión Contable CEF (2010).
- Informática: Nivel alto Paquete Office (Word, Excel, Outlook, Power Point...)
- CRM : reporte y gestión comercial SIEBEL.