

Iván

Dirección: 46.020 Valencia

Carnet de conducir: B (Vehículo propio)

Fecha de Nacimiento: 02 de julio de 1973



FORMACIÓN ACADÉMICA

09/1995 – 07/1998 **Hasta 2º curso de Arquitectura Técnica**

Formación en la Escuela Técnica Superior de Gestión en la Edificación, en la Universidad Politécnica de Valencia.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

11/2018 – Actualidad

Empresa: **Kónica Minolta B.S.S.L.**

Puesto: **Gestor de cuentas**

- Responsable de captación de nuevos clientes y gestión de cartera en venta directa a empresas mid-market y GGCC.
- Estrategias de venta cruzada y planes para materializar nuevos clientes a través de un enfoque consultivo.
- Coordinación de equipos con preventas, consultores, BDMs y técnicos para presentación de soluciones online.
- Relaciones con cliente, estrategias, ventas, atención y seguimiento post-venta.
- Contrataciones y estudios económicos.

Actividad: Empresa del ramo tecnológico dedicada a la transformación digital a través de productos de HW, SW y soluciones de IT. Ciberseguridad, SaaS, gestión documental, cloud.

03/2015 – 11/2018

Empresa: **RICOH España s.l.u.**

Puesto: **Gestor de cuentas**

- Responsable de captación de nuevos clientes y gestión de cartera en venta directa a empresas.
- Ventas, atención al cliente y seguimiento post-venta.
- Contrataciones y estudios económicos.

Actividad de la empresa: Empresa del ramo tecnológico dedicada a la impresión, IT, comunicaciones y servicios asociados.

02/2013 - 03/2015

Empresa: **ONO**

Puesto: **Departamento comercial**

- Responsable de promoción de ventas y comercialización.
- Captación de empresas para la implantación de proyectos de telecomunicación. Gestión de cartera.
- Contrataciones y estudios económicos.
- Control de la ejecución, atención post-venta. Fidelización.

Actividad de la empresa: proyectos de telecomunicaciones, VoIP, servicios asociados.

FORMACIÓN ESPECÍFICA

Uso habitual de **Suite Office 365 nivel avanzado, Teams, Dynamics, Falcon, Siebel**, etc...

Manejo habitual del entorno Mac OSX y Windows.

Curso de Autocad (40 h) Impartido por la E. T. S. I. de Industriales en la UPV.

Curso de técnicas comerciales de venta: (50 h): Enero 2013. Marzo 2019.

Curso de cierre de ventas high-ticket: (100 h): Septiembre 2020.

Curso de Excel avanzado: (30 h): Noviembre 2023.

Máster en Blockchain y finanzas descentralizadas: (+100 h): Enero 2024.

IDIOMAS

Inglés: nivel alto (titulación **Advanced B2**), hablado y escrito. En la actualidad realizando estudios para la obtención del certificado C1.

DATOS DE INTERÉS

Alta capacidad de trabajo y aprendizaje, amplia experiencia en coordinación de trabajos en equipo, excelente actitud, dotes organizativas y comerciales, interés en nuevas tecnologías. Desempeño probado con resultados por encima de las métricas exigidas por la compañía.