



ID-59536 Magdalena

Madrid

Tenaz, honesta, fiable.

He trabajado en entornos multinacionales tanto en el área de posventa gestionando proveedores como en el área comercial liderando la fuerza de ventas y desarrollando negocio.

Formación

Licenciada en **Ciencias Económicas y Empresariales** por la Universidad Complutense de Madrid. He recibido cursos de técnicas de negociación, técnicas para la venta de valor, cursos para mejorar el trabajo en equipo, curso de presentaciones eficaces, cursos de inteligencia emocional etc. **Idiomas: Español** nativo - **Inglés** avanzado C1– **Portugués** básico A1.

Experiencia profesional

Learnlight. 2019-actualmente.

Jefa de cuentas y desarrollo de negocio. [Learnlight.com](https://www.learnlight.com)

Desarrollo planes de cuentas y comercializo los servicios de formación y habilidades asegurando la consecución de los objetivos de ventas, la rentabilidad y la fidelización.

Core Networks. 2018-2019.

Desarrollo de negocio. [corenetworks.es](https://www.corenetworks.es)

Manteniendo una estrecha relación con los fabricantes, desarrollo el negocio en el área de formación tecnológica a empresas, comercializando cursos de Oracle, Red Hat, Mongo DB, Cloudera etc.

Qualitate. 2018.

Desarrollo de negocio. [qualitate.eu](https://www.qualitate.eu)

Desarrollo de negocio nacional y expansión al mercado internacional de aplicaciones de ciclo de vida y servicios para el sector de ciencias de la vida.

Pililampos. 2015 – 2017.

Negocio propio [pililampos.com](https://www.pililampos.com)

Lanzamiento de la marca comercial “pililampos” a través de redes sociales y comercio electrónico.

Amazon Spain S.R.L. 2014. [amazon.es](https://www.amazon.es)

Responsable de experiencia de compra, atención al cliente y mejora de procesos de negocio

Coordino transversalmente las campañas comerciales, antes de su lanzamiento. Trabajo con el departamento de marketing y analizo métricas (KPI's) de experiencia de compra de los clientes para implementar proyectos de mejora.

Kone Elevadores. 2011-2013. kone.es

Responsable de desarrollo de negocio, del centro de servicios, de la experiencia del cliente y del departamento de contrataciones.

Desarrollo el negocio de los contratos de servicio y formo a la fuerza comercial en técnicas de venta de valor añadido. Dirijo el centro de servicios formado por 28 agentes que atiende y emite llamadas telefónicas a los clientes, con cobertura 24x7x365.

Transformo el centro de servicios para apoyar a la fuerza comercial y analizando qué impacta al cliente se mejoran los procesos internos, se retienen clientes y se lanzan campañas de marketing.

A&O Systems and Services. 2009-2010. aosystemsgroup.com

Jefa de cuenta (Aldeasa) y del centro de servicios de Aldeasa.

Dirijo el centro de atención a usuarios que atienden a las tiendas de los aeropuertos de Aldeasa, a nivel mundial y con cobertura 24x7x365. Soy responsable de cuenta a nivel comercial.

Mejoro la motivación del equipo que dirijo, formado por 11 técnicos y alcanzo los objetivos de cuenta.

Sun Microsystems. 2000-2009. oracle.com

Responsable del servicio de relación con clientes, postventa y gestión del cambio.

Responsable de los fabricantes y de los proveedores tecnológicos que atienden a los clientes con cobertura 24x7x365. Selecciono el canal, negocio alcance de servicios, precios, indicadores de calidad (kpis) y defino nuevos procedimientos siendo la persona responsable de la gestión del cambio.

Reduzco costes, mejoro la productividad y se exportan los procesos de trabajo y estructura organizativa de Iberia a otros países en EMEA y por mi implicación y contribución obtengo el reconocimiento:

Award success of EMEA Operations in achieving continuous improvement in our business process and service” - “Award for the SMI ‘Leverage Our Partners’ priority”.

Compaq Computer. 1990-2000. hpe.com

Jefa de canal comercial y desarrollo de negocio. 1997-2000.

Lidero el canal comercial para comercializar los servicios de Compaq. Lanzo campañas de marketing y ventas.

Se incorpora la facturación de servicios en las cuotas del canal, se firman planes de negocio y se lanzan campañas de marketing, superando los objetivos marcados.

Jefa de planificación y responsable del servicio de relación con clientes y postventa. 1990-1997.

Analizo con la fuerza comercial las previsiones de facturación y planifico las compras de repuestos y equipos.

Responsable del servicio postventa que ofrece el canal de distribución y la red de proveedores tecnológicos.

Participo en el proyecto de externalización de equipos de soporte y de potenciar la venta de servicios.

Reconocimiento EMEA de “Award Fillrate index” por ser el país que mejor realizaba la planificación y gestionaba las compras de repuestos y equipos, así como el país más integrador de fuerza postventa.