

ID-64053 Eduardo



DATOS PERSONALES

LOCALIDAD: BILBAO
FECHA DE NACIMIENTO: 29 - 04 - 1971
LUGAR DE NACIMIENTO: BILBAO

PERFIL PROFESIONAL

Licenciado en Informática, Universidad de Deusto,
Master en Microinformática, Centro Informático del País Vasco.
Diploma de Especialización en Seguridad de la Información, Universidad de Deusto.
Master en Gestión de Calidad, Medio Ambiente y Prevención de Riesgos Laborales, Campus Training, centro adscrito a la Universidad Fernando Pessoa.

Amplia experiencia en empresas del sector informático, telecomunicaciones y consultoría, gestión integral de proyectos tecnológicos, coordinación de equipos y gestión del servicio con clientes y proveedores.

Experiencia en el sector comercial como asesor financiero, asesor de seguridad, asesor de formación, agente inmobiliario, asesor de telefonía.

Formación en Sistemas de Gestión de Calidad y Medio Ambiente, comprender los objetivos y requisitos de las Normas ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004, adquiriendo la capacidad necesaria para extrapolar dichos conocimientos a las circunstancias de cada organización.

Formación en Project Management, liderazgo en la gestión de equipos, calidad y riesgos laborales.

FORMACION ACADEMICA

- **Licenciado en Informática**, Universidad de Deusto, promoción de 1.995.
- **Master en Microinformática**, Centro Informático del País Vasco, (Octubre 1995 - Julio 1996).
- **Diploma de Especialización en Seguridad de la Información**, Universidad de Deusto, (Octubre 2014 – Febrero 2015).
- **Master en Gestión de Calidad, Medio Ambiente y Prevención de Riesgos Laborales**, Campus Training, centro adscrito Universidad Fernando Pessoa. Certificación ISO 9001 e ISO 14001.
- “Sistemas de Gestión Ambiental ISO 14001”, AENOR Bilbao, (05/05/2014 – 07/05/2014).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

11/04/2023 – Actualidad: Account Manager en Grupo Sermicro, Zona Norte.

En el ámbito de la venta de consultoría y servicios de tecnológicos, detectar nuevas oportunidades de negocio y clientes potenciales de grandes cuentas en base al conocimiento del mercado. Prospección del mercado objetivo.

Gestión y mantenimiento de las cuentas activas de clientes y fidelización de las mismas, formación en nuevas tecnologías, construyendo relaciones de confianza con fabricantes, sus equipos comerciales y técnicos.

Identificación y participación en licitaciones de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.

Liderar ofertas y proyectos en los mercados asignados. Revisión de propuestas técnicas a medida para la incorporación de nuevas cuentas y seguimiento de proyectos en coordinación con la oficina técnica.

Planificar visitas, formaciones, colaboraciones, eventos, etc. para la consecución de acuerdos con fabricantes y grandes cuentas.

Participar periódicamente en las reuniones de seguimiento para la consecución de los objetivos del área.

Mantener actualizada la información relativa a su cartera de clientes en el CRM.

01/02/2022 – 06/02/2023: Account Manager en BeClever Solutions, S.L.

Gestión y mantenimiento de las cuentas activas de clientes actuales y fidelización de las mismas, búsqueda de nuevas cuentas y oportunidades de negocio, formación en nuevas tecnologías.

Identificar y reclutar partners comprometidos en la venta de las soluciones de la compañía, dando soporte a sus actividades comerciales, incluyendo visitas a sus clientes finales cuando sea necesario.

Proponer las soluciones, en colaboración con el equipo técnico, adaptadas a la estrategia de negocio del cliente en base al catálogo de servicios profesionales.

Elaboración y presentación de presupuestos. Cierre de ventas.

Potenciar la gestión de las relaciones con los partners. Establecer relaciones a largo plazo con clientes, otras empresas del sector, fabricantes y proveedores.

Aportar conocimiento del mercado y los clientes.

Garantizar la satisfacción del cliente, así como la integridad de la empresa como proveedor.

17/02/2020 – 31/12/2020: Salesland, S.L. Promotor Santander Merchant Services, partner del Grupo Banco Santander para la zona de Bilbao / Vizcaya., **Asesor Comercial.**

Responsable de la comercialización de productos activos para PYMES y comercios minoristas.
Asesoramiento personalizado a clientes ofreciendo soluciones eficaces en función de los volúmenes de facturación.
Venta directa, visitas concertadas y/o puerta fría. Captación, desarrollo y asesoramiento de nuevos clientes.

21/10/2019 – 28/01/2020: FORMACION KAIA, Asesor de Formación.

Asesorar en la elección de los itinerarios formativos más adecuados a las necesidades de las empresas, proporcionando soluciones ágiles y eficaces para disponer de un personal cualificado, valorando sector, actividad, puesto y necesidades del trabajador. Organizar y diseñar los cursos de formación.
Venta directa, visitas concertadas y/o puerta fría. Captación, desarrollo y asesoramiento de nuevos clientes, empresas y autónomos.

13/06/2018 – 11/10/2019: PROSEGUR Soluciones y Servicios, S.A., Asesor de Seguridad para residencial y PYMES.

Asesorar tanto a empresas como particulares, analizar sus necesidades y ofrecer una solución personalizada y eficaz para la seguridad de su casa o negocio.
Venta directa, visitas concertadas y/o puerta fría. Captación, desarrollo y asesoramiento de nuevos clientes, empresas y autónomos.

05/06/2017 – 30/09/2017: Grupo Lidertel, distribuidor autorizado de Vodafone en Vizcaya y alrededores, **Asesor comercial** Vodafone para autónomos y empresas.

Captación, desarrollo y asesoramiento de nuevos clientes, empresas y autónomos, a través de la comercialización de soluciones integrales para sus servicios de telefonía y telecomunicaciones, asegurando un servicio de calidad (tanto pre-venta como post-venta) y la satisfacción de los clientes.

24/06/2015 – 26/03/2017: Inmobiliaria Ordunte, oficina de Bilbao, **Asesor Inmobiliario.**

Asesorar a clientes vendedores sobre cómo optimizar el valor de venta de su inmueble y a los clientes compradores sobre como buscar el piso que mejor se adapte a sus necesidades.
Apoyar e intermediar en el proceso de negociación entre vendedores y compradores.
Publicidad de los inmuebles en los principales portales inmobiliarios, descripciones personalizadas y fotografías de calidad. Analizar el mercado inmobiliario y realización de informes de valoración.
Captación de clientes vendedores en la zona de trabajo mediante técnicas de marketing avanzadas (CRM).

01/02/2007 – 15/03/2014: IBM GBS (Global Business Services), PROYECTO AD&M VODAFONE a nivel europeo.

Desarrollo y mantenimiento (correctivo/preventivo) de las aplicaciones de negocio de la operadora Vodafone España existentes en su departamento de Sistemas de Información. Gestión, mantenimiento y resolución de incidencias de las aplicaciones informáticas del cliente.

Cumplimiento de SLA's (SERVICE LOCAL AGREEMENT), tiempos definidos por parte del cliente en los cuales se debe dar respuesta y solución a las incidencias. Cumplimiento de KPI's.

-Roles y responsabilidades individuales en el proyecto: Project Manager

Gestión del servicio, Seguimiento e interlocución con el cliente, Seguimiento con equipo interno de IBM, Seguimiento con Proveedores.

25/03/1998 – 31/01/2007: Tras curso de formación impartido por el **ESI(European Software Institute)**, desempeñe mis funciones en la compañía **VODAFONE** desarrollando proyectos de Sistemas de Ingeniería bajo lenguajes de programación en entorno visual(Visual Basic 5.0) y de Facturación, realizados en lenguaje C bajo sistema operativo UNIX.

Durante casi 8 años participé en un proyecto, como **Analista/Programador**, consistente en el mantenimiento y configuración de toda la red. Este proyecto se basaba en arquitectura CLIENTE/SERVIDOR. La parte cliente implementada en lenguaje Visual Basic 5.0 y la parte servidor en servicios TUXEDO implementados en lenguaje C bajo sistema operativo UNIX.

Posteriormente, formé parte del Departamento de Data Warehouse y Reporting de la compañía.

FORMACION COMPLEMENTARIA

CONOCIMIENTOS INFORMATICOS

1. Big Data y Business Intelligence.

2. Formación en entornos: MVS/3090, WINDOWS (Windows XP, Windows 7, Windows Vista, Windows 8, Windows 10), UNIX, Redes de Área Local, Internet.

3. Lenguajes de Programación: COBOL, C, C++, JAVA, Visual Basic 5.0-6.0, Transact SQL, SQL Server, My SQL, Business Objects

4. Bases de Datos: DBQ, SQL WINDOWS, SYBASE, ORACLE.

5. Herramientas Ofimáticas: Office 2019, Office 2013, Office 2010.

6. Monitor Transaccional: TUXEDO.

14/01/2021 – 15/02/2021: Formación On Line, curso **Big Data** impartido por Grupo IOE, Iniciativas Organizativas de Empresas, S.L. Contenidos:

- Antecedentes, definiciones y bases para un correcto entendimiento.
- La importancia del dato.
- Algunos conceptos técnicos de la analítica tradicional.
- Representación de los datos.
- Introducción al Big Data.
- Introducción a la Analítica Avanzada.

26/01/2021 – 22/02/2021: Formación On Line, curso **Business Intelligence** impartido por Grupo IOE, Iniciativas Organizativas de Empresas, S.L. Contenidos:

- Inteligencia de Negocios.
- Gestión de Proyectos de Business Intelligence.
- Arquitectura de un Proyecto de Business Intelligence.

Cursos de Formación en Competencias y Formación Técnica impartidos en IBM

- Improving Your Emotional Intelligence Skills: Febrero 2014
- Understanding, Identifying and Managing Customer Expectations: Febrero 2014
- Managing Project Schedules in Rational: Abril 2011
- Fundamentals of lean Six Sigma: Mayo 2010
- Leadership in a Project Team environment PM11G: Marzo 2010
- Project Management Fundamentals PM10G: Marzo 2009

Cursos de Formación en Competencias y Formación Técnica impartidos en Vodafone

- NCR(Arquitectura Teradata y Programacion): 18/12/2006 – 20/12/2006
- Técnicas Avanzadas en Business Objects Designer: 07/11/2006 – 08/11/2006
- Oracle Application Server New Features: 15/11/2005 – 13/01/2006
- Arquitectura J2EE: 14/03/2005 – 15/03/2005
- Programming With Ms Visual Basic.Net: 29/09/2003 – 02/10/2003
- Curso Java: 11/03/2002 – 15/03/2002
- Tecnología XML: 18/02/2002 – 22/02/2002

OTRAS COLABORACIONES

Implantación de la norma internacional ISO 9001:2015 e ISO 14.006:2011 en estudio de arquitectura, redacción de los documentos y creación de procedimientos y formatos con el objetivo de desarrollar un sistema de gestión de calidad y ecodiseño en dicho estudio, acorde con los requisitos de las normas para las actividades incluidas en el alcance de dicho sistema.

Gestión de documentación, redacción de ofertas, reportes e informes.

IDIOMAS

INGLES: 4º NIVEL (Perfil B2) en la Cámara de Comercio y Navegación de Bilbao.

3º curso de la Escuela Oficial de Idiomas de Bilbao.

Cursos impartidos a nivel interno en VODAFONE e IBM, Inglés Presencial

VAUGHAN (2008-2009) y ENGLISTOWN (2003-2004).

EUSKERA: conocimientos básicos a nivel oral y escrito adquiridos durante los estudios de bachiller.

OTROS DATOS DE INTERES

Reuniones familiares y con amigos, lectura, deportes (futbol, baloncesto, motor), viajar, cocinar.

Carnet de conducir B-1.