



RESUMEN Y OBJETIVO PROFESIONAL

Mi experiencia profesional se enmarca en el área de ventas y de gestión.

He tenido la oportunidad de trabajar con clientes de Grandes Cuentas, tanto en nuevo negocio como en desarrollo o fidelización de estos. Mi objetivo profesional es un puesto donde pueda aportar mi experiencia y aptitudes que me han llevado a conseguir un alto nivel de trabajo en el desarrollo de negocio en Tecnología, Transformación digital e innovación, toma de decisiones, fuerte orientación al cliente y a resultados, adaptación al cambio y habituada a trabajar en equipos multidisciplinarios, así como una excelente capacidad de comunicación, implicación, pasión por el trabajo y la innovación tecnológica.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abril 2023-Actual: Key Account Manager

AdeA Information Intelligence (Ingeniería documental)

Responsabilidades:

Desarrollo de la cartera de Gobierno y Grandes Cuentas, así como la detección de nuevas oportunidades en el nuevo cliente a través de la venta consultiva. Liderar la preparación de las ofertas técnicas. Transformación digital, automatización, soluciones End to End.

Mar 2022-septiembre 2022: Corporate Account Manager

EXPERIS-Grupo Manpower (Consultoría de soluciones de Transformación digital y Talento IT)

Soluciones de tecnología para GG.CC en Corporate y empresas de la Administración Pública. Transformación digital e innovación IT, Business Transformation, Cloud, Ciberseguridad.

Mar 2017-diciembre 2021: Government Account Manager-Strategic Account Manager

THOMSON REUTERS (Líder en Servicios y tecnologías de la información)

Responsabilidades:

Responsable de la gestión y desarrollo de cuentas estratégicas de la AA.PP y empresas públicas.

Liderar la preparación y negociación de proyectos de software estratégicos.

Responsable del equipo de trabajo del proyecto, coordinándose con responsables de distintos departamentos para el diseño, negociación, presentación y desarrollo de este.

- ✚ Establecer relaciones con personas clave en los departamentos principales ayudando en el proceso de transformación digital, automatización de documentos, contratos, gestión completa de los asuntos y tareas del área, aportando la calidad y la seguridad exigida en las Administraciones Públicas.

- ✚ **Mejor performance 2020 y 2021 en Thomson Reuters.**

Mar 2016-Mar 2017: Business Development Manager

AT-LANGUAGE SOLUTIONS (Líder en soluciones Tecnológicas para el multilingüismo)

Responsabilidades:

Venta de Soluciones de Alto Valor Añadido para la Administración Pública y Grandes Cuentas (Bancos, Operadoras de Telecomunicaciones, Farmacéuticas...). Diseño y presentación de propuestas que se adapten a las necesidades de los clientes de los diferentes sectores de actividad incluidos las preparaciones de los concursos a las AAPP. Detectar oportunidades de negocio y ampliar el porfolio ya existente dentro de la cartera de clientes activa. Seguimiento de las gestiones comerciales. Fidelización de la cartera de clientes.

Aug 2014-Feb 2016: Business Director

TORMO FRANCHISE GROUP (Franchising consulting Leader in Spain)

Responsabilidades:

Captación y Desarrollo de proyectos de consultoría en diferentes sectores de actividad.

Abr 1999 – Abr 2013

VODAFONE ESPAÑA (Líder Mundial en comunicaciones Móviles)

Oct 2006-Abr 2013: Especialista en grandes cuentas. Proyecto Operadores. Tecnología

Captación y desarrollo de cuentas clave con empresas de implantación nacional para el despliegue de red y fibra óptica. Relaciones con las Administraciones Públicas coordinando las licencias a nivel nacional. Proyectos nacionales de eficiencia y ahorro. Renegociación de contratos y grandes cuentas.

Organización en el proceso de desarrollo de proyectos, gestionando vinculo: empresa / cliente / proveedor y como responsable del equipo/s de trabajo multidisciplinarios. Negociación, redacción e interlocución directa a nivel nacional con los operadores de telecomunicaciones (TME, Orange). Gestión de Programas y Seguimiento de KPIs.

Oct 2002 – Sep 2006: Especialista en Implantación y Gestión de cuentas

Coordinación de los usos compartidos de infraestructuras de red con otros operadores Madrid y la obtención de licencias con las AA.PP.

Abr 1999 – Oct 2002: Especialista en Adquisiciones

Relaciones con las Administraciones Públicas para la obtención de licencias conforme a la legislación Coordinación de equipos de agentes inmobiliarios externos en Madrid y Castilla La Mancha.

Negociación y firma de contratos para la adquisición de emplazamientos y alquiler de tiendas propias Supervisión jurídica de contratos y procedimientos administrativos de elementos de red, de centros de conmutación y canales de distribución propios. Negociación de Acuerdos Marco

Dic 1998 – Abr 1999: Agente de Adquisiciones

TOWER CONSULTORES

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **MBA-Máster en Dirección y Administración de Empresas** en el Real Centro Universitario Escorial-María Cristina (Feb 2014).
 - **Curso para la Certificación de Project Management Professional (PMP, Project Management Institute)** en la Universidad de Salamanca (Ene 2014 Duración de 250 horas).
 - **Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.**
 - **Inglés:** Nivel medio hablado y escrito perfeccionándolo en la actualidad.
 - Usuario avanzado de Word, Excel, PowerPoint, Salesforce, MS Project, SAP, Dynamics.
 - Amplia formación complementaria empresarial, Ventas, Liderazgo, Transformación Digital y legal.
- LA LEY 9/2017 DE CONTRATOS DEL SECTOR PUBLICO.**