



ID-56072 BORJA

Profesional con pasión por las ventas. He trabajado en varios sectores demostrando mis capacidades y aprendiendo cada día con el mayor entusiasmo. Me considero una persona perseverante, ambiciosa, proactiva con fácil adaptación a los cambios. Me gusta tener objetivos que superar en el día a día y ponerme retos personales.

CONTACTO



28032 Madrid



Certificación y Aptitudes

- Coach y formador firma digital, identificación, GDPR y KYC - Campus BBVA junto a PwC
- Inglés B2.Titulación First Oxford Certificated
- Certificación Transformación digital con GoogleFormación.
- Conocimientos de CRM: de Salesforce, Dynamics, Outreach, Iqvia, entre otros. **Certificado de formación Hubspot.**
- MOS(Microsoft Office Specialist) impartido por Microsoft España.
- IA Certificated Microsoft Copilot.
- IA Certificate Google 2024.
- Curso Big data 2020 Grupo Femxa
- Curso Dirección de marketing y ventas.
- Curso de entrenamiento en ventas certificado
- Diploma de certificación en LinkedIn Sales Navigator.
- Scrum Certificate
- Curso nivelmedio PRL, concertificado final por Gobierno de España.2016
- Customer Succes Specialist

FORMACIÓN

Master : Marketing y Dirección Digital, 04/2020

Universidad Complutense de Madrid

Master : Administración y Gestión. 05/2016 **Opem consultores** - Madrid

Grado : fisioterapia, 2014

Universidad de Alcalá de Henares

HISTORIAL LABORAL

Account Executive & Outbound Director
TrustCloud

08/2023 - Actualidad

- Dirección de Equipos. Creación y puesta en marcha plan de outbound 6 SDR para Europa y EEUU.
- Gestión de Leads y nuevas cuentas.
- Pricing y desarrollo de propuestas económicas.
- Preparación y desarrollo de RFQ y RFP.
- Desarrollo de negocio dentro de cuentas estratégicas.
- Creación de campañas de prospección por soluciones, nuevas normativas... etc.
- Gestión y preparación de participación en eventos. Seleccionar eventos importantes y preparar contenido y campaña de marketing antes durante y después.
- Apoyo al equipo de marketing y enlace con equipo comercial.

Bussiness Consultant & Marketing Specialist
Enzyme

06/2022 - 10/2023

- Ayudar a las empresas a desarrollar una estrategia de transformación digital continua y sostenible a través de la IA.
- Poner en práctica nuestra metodología de venta agile para realizar propuestas y ventas con la máxima rentabilidad.
- Consultoría tecnológica para resolver los retos de la compañía con IA generativa y procesos de Machine learning, Power BI, entre otros.
- Generar y administrar nuevos leads.
- Seguimiento de clientes y desarrollo de nuevas oportunidades.
- Formación de equipo de ventas Outbound.
- Participar en eventos y ferias de partners como SAP, IBM, Microsoft como ponente.
- Colaborar el con el equipo de marketing en la realización de artículos para su blog, creación y participación en Webinars, apoyo en campañas inbound y otros.

- Conocimientos de Sap S4 HANNA, B1 Sfactors, Ariba etc.
- Formación Especialista en Ventas
- Preparación de RFP y RFQ
- Marketing Digital. Ceritficadion Google Ads
- Linkedin Sales Navigator y Lusha y otras herramientas de prospección.
- Formación Habilidades de Negociación..
- Certificado Uefa C Entrenador de Futbol Base.

Account Executive

11/2020 - 06/2022

Eventtia

- Crear y desarrollar equipo de ventas para su expansión en España
- Desarrollar claves de venta para nuevos productos tecnológicos.
- Generar y administrar nuevos leads.
- Creación y negociación de propuestas y renovaciones.
- Seguimiento y puesta en marcha de los nuevos cliente y sus eventos.
- Formación de equipo de ventas SDR y nuevos Account Managers.

Account Executive

05/2016 - 10/2020

Branddocs TrustCloud

- Prospección y gestión de cuentas de la compañía.
- Creación y negociación de propuestas y renovaciones
- Desarrollo de negocio dentro de clientes actuales.
- Generar y administrar nuevos leads.
- Negociación con proveedores.
- Actualización, seguimiento y gestión de CRM (salesforce).
- Gestión del departamento Outbound con un equipo de 3 SDR.
- Captación, desarrollo y formación de nuevo talento.
- Presentación de productos y soluciones de la compañía.

KeyAccountManager

05/2015 - 05/2016

Forletter S.A

- Gestionar equipo para enfocarlo a la venta y a los objetivos pactados.
- Gestionar la Venta de antiguos clientes de la compañía, buscar nuevos clientes, generar cartera nueva y actualización de bases de datos.
- Gestionar la Venta de antiguos clientes de la compañía, buscar nuevos clientes, generar cartera nueva y actualización de bases de datos.
- Control de pedidos atención al cliente cobro y venta cruzada de la campaña.
- Gestión de incidencias, resolución de estas. Recobro a fin de campaña para asegurar el pago de los pedidos de empresas y particulares.
- Visitas de grandes cuentas: Negociación de nuevos clientes y renovaciones.
- Control de Campaña para conseguir objetivos y mejorar resultados de campaña anterior.

Store Manager

11/2005 - 05/2015

□ KFC, Mcdonald's, Starbucks.

- Control de pedidos atención al cliente cobro y venta cruzada de la
- Control de stock de tienda, albaranes, pedidos, inventario.
- Gestión del personal: Formación, seguimiento de evolución, horarios, gestión de vacaciones y libranzas, control de incentivos, marcajes de horas y extras del personal, motivación de plantillas.
- Acordar propuestas de marketing para sacar el máximo partido de las campañas.
- Mantenimiento general del restaurante.
- APPCC y FIFO: Asegurar el estricto cumplimiento de la legislación vigente y el control de recepción y manipulación del producto.
- Control de inventarios diarios, semanales y mensuales para asegurar la correcta gestión del local.
- Gestión del flujo monetario: ingresos bancarios, gastos, pagos.