

Juan Carlos Domingo Martin

28032 Madrid



Mi carrera profesional siempre ha estado vinculada al área comercial y desarrollo de negocio en entornos tecnológicos, con especial foco en los servicios de outsourcing, comunicación, marketing, oficina y BPO.

Mi experiencia profesional me ha llevado a tener un claro perfil orientado a la transformación digital de los modelos de negocio tradicionales y la búsqueda de soluciones para potenciar la experiencia del cliente

PERFIL

- Creativo, imaginativo, dinámico, colaborativo
- Cuidadoso con especial atención a los detalles.
- Acostumbrado a trabajar por objetivos y tomar decisiones e iniciativas para superar los obstáculos y retos.
- Comprender, entender, escuchar... dirigido a los requerimientos de los clientes intentando ayudar a resolver y solucionar sus requerimientos y necesidades.
- Ordenado, organizado y metódico.

He trabajado en una multinacional líder en el mercado de la tecnología, soluciones y outsourcing donde he desarrollado toda mi carrera comercial realizando labores comerciales de tecnología, servicios y venta de soluciones.

Acostumbrado a trabajar a nivel departamental para realizar y llevar a cabo el crecimiento de mis clientes, desarrollando gestión de proyectos locales e internacionales (acuerdos marcos, megadeals...) así como la gestión de proyectos interdepartamentales (servicios financieros, legal, RRHH, administración...).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Mi labor comercial se ha centrado en la venta de:

- Tecnología:
 - de oficina.
 - producción (interna y externa).
 - servicios
 - soluciones dentro del sector público, industrial, financiero y seguros.

- Servicios en el entorno de oficina y de producción realizando la venta de soluciones dirigida a la contratación de:
 - servicios y procesos:
 - gestionados de impresión.
 - comunicación con clientes.
 - gestión documental y de entornos digitales.
 - automatización de trabajos.
 - transformación digital.
 - soluciones de movilidad,

Todo ello aportando valor al negocio a través de la transformación digital. Llevando a cabo estudios analíticos, transformación de los procesos y los documentos (físicos o digitales), gestión end to end centrado en el documento.

CARRERA PROFESIONAL

BDM Mhermida Informática S.L: Enero 2020. Mi función es llevar a cabo la gestión de captación de distribuidores y ampliación de la cartera existente de distribución de Xerox. Así como las gestiones de venta de soluciones, gestión de procesos empresariales y automatización. Incluyendo la formación comercial y apoyo en venta final, si es necesario

El resto de mi carrera profesional se ha desarrollado en Xerox España.

Account Manager Inside Sale: Enero 2016 – Oct 2017. En esta última etapa en Xerox gestionaba las cuentas asignadas en diferentes sectores de actividad, para la venta del porfolio de Xerox, tanto de tecnología como de servicios.

Account Manager Sector Público: Enero 2011 – Dic. 2015 Detectar y cualificar nuevas oportunidades de negocio en Cuentas asignadas del Sector Público, desarrollarlas y cerrarlas con éxito para conseguir los objetivos de crecimiento marcados en entornos de oficina, entornos de producción y servicios.

Account Manager Xerox Global Services (XGS) Farmer: Enero 2006- Dic 2010. Gestión de los contratos existentes de servicios en el sector publico de la Comunidad de Madrid, Andalucía, País Vasco Castilla y León y Asturias. En esta etapa mi función principal es garantizar, mi función fue garantizar la renovación de dichos contratos antes de su finalización, desarrollando las estrategias y acciones que garantizasen dicha renovación, así como el crecimiento en nuevos servicios.

Especialista Xerox Business Services (XBS): Julio 2000 – Dic 2005 XBS es la división de Servicios, Consultoría y Gestión Documental de Xerox. Mi función principal es el apoyo a los KAM/ Account Manager/ en la venta de servicios en grandes cuentas de diversos sectores, (Administración Pública, Industria, Distribución, Artes Gráficas, Print Service Providers...) proporcionado soluciones que integran tanto hardware, software y servicios, integrando productos y servicios de diferentes Partners. Gestión proyectos MPS (Managed Print Services) desde su desarrollo, análisis, generación de propuesta de valor e implantación,

Account Manager Sector Bana y Seguros: Enero 1994- junio 2000 Crear nuevo negocio e incrementar el volumen de negocio en las cuentas asignadas, planificar y desarrollar estrategias que permitan integrar las diferentes áreas de la compañía con el fin de incrementar la presencia de la compañía en proyectos de valor añadido en las cuentas asignadas.

Delegado comercial: Sept 1990 Dic 1993. Mantener y generar nuevo negocio en la zona asignada, tanto en clientes como en prospectos.

Logros: He conseguido los objetivos marcados en más del 80% de mi carrera llegando a superar en varias ocasiones más del 130% de mis objetivos, consiguiendo reconocimientos a la excelencia profesional varios años.

FORMACIÓN de interés profesional.

- Curso de Ventas Dale Carnegie.
- Curso de Finanzas para no financieros
- Introducción al Business Intelligence y al Big Data (por la UOC)
- Liderando la Transformación Digital en las organizaciones (por la UPM de Madrid)-
- INFOMÁTICA: Usuario (Windows, Word, Excel, Power Point) Habitado a trabajar con SALESFORCE y aplicaciones corporativas.
- IDIOMAS: inglés nivel básico

DATOS ACADÉMICOS

- I.S.E. POZUELO DE ALARCON 1987 Bachiller Superior
- Centro de Estudios COLOM-IECM – 2018 Certificado de Profesionalidad GESTION DE MARKETING Y COMUNICACIÓN.
- TEIDE FORMACIÓN 2019- Certificado de profesionalidad –SEGURIDAD INFORMATICA