



Carlos

Sales Executive

Con gran experiencia en ayudar a las empresas a mejorar sus procesos de negocio mediante la tecnología, escuchando y comprendiendo las necesidades de cada cliente.

Dedicado a la segmentación, captación y generación de nuevo negocio, con amplias habilidades de hunter.

CONTACTO



28522, Rivas Vaciamadrid, Madrid



APTITUDES

- Comunicación efectiva.
- Escuchar y comprender las necesidades de los clientes.
- Enfocado en la consecución de objetivos y en la generación de negocio.
- Altas cualidades de hunter.
- Identificar a los responsables que toman decisiones: c-level
- Especializado en la venta de software.
- Experto en el mercado del software de gestión: ERP, CRM, BI, BPM, Big Data, etc.
- Alto conocimiento en soluciones de fabricantes como: SAP (Business One, SAP/r4 / HANA), Microsoft (365 - NAV y AX), Sage, Oracle Busienss Suite, JDE, Movex, Baan, CCS, Agresso, Meta 4, Salesforce, SugarCRM, etc...

FORMACIÓN

1998 - Licenciado en Ingeniería Informática de Gestión y Dirección de proyectos. en **Southern Mississippi University** - Madrid

Realizando practicas reales con Mainframes en DB2, MVS, NATURAL y Visual

1996 - Diplomado en Ingeniería de Informática de Gestión: Ingeniería de Informática de Gestión, **Southern Mississippi University** - Madrid

Realizando prácticas reales en sistemas RISK 6000 en Informix y C Unix

1995 - Técnico de Análisis y Programación: Microinformática y Gestión Empresarial, **Southern Mississippi University** - Madrid

1994 - Título de Técnico de Análisis y Programación de ordenadores medios (AS/400). : **Southern Mississippi University** - Madrid

Otorgado por Southern Mississippi University habiendo realizado 450 horas de prácticas sobre los siguientes lenguajes: Operación 400, CL/400, RPG/400, Cobol/400 y Query

1993 - Curso de lenguajes y sistemas informáticos en la Escuela de informática en CESIES - Universidad Pontificia de Salamanca - Madrid

HISTORIAL LABORAL

Sales Account Manager

07/2021 - Actualmente

Customer Comms - Mailteck

- Generando nuevo negocio en gran cuenta con soluciones de Comunicaciones Legales y firma Electrónica, como Prestador de Servicios Electrónicos de Confianza Cualificado. Ayudando a las empresas del sector utilities, telco y banca a la transformación digital de sus comunicaciones, a través de una venta consultiva y conociendo sus necesidades de mejora.

Business Developed Manager

07/2020 - 06/2021

Nahitek Digital - Amatech Group

- Gerente de nuevo negocio en mediana y gran cuenta, ofreciendo soluciones: ERP Microsoft Business Central, Microsoft CRM, RPA (UiPath), Red Hat, Entornos colaborativos.

Senior Account Manager

06/2016 Hasta 06/2020

Captio

- Desarrollo de nuevo negocio en Grandes Cuentas con soluciones de movilidad como es Captio, que mejora y optimiza los procesos de gestión de notas de gastos, viajes, anticipos, recuperación IVA, etc. Trabajando sectores como Banca, Seguros, Servicios, Utilities, Energía, etc.

Sales Manager

10/2013 Hasta 05/2016

FIELDEAS. Grupo CIC

- Gerente de nuevo negocio en Gran Cuenta y desarrollo de Canal de Partners para España y LATAM, vendiendo proyectos de movilidad con la solución FIELDEAS,

FORMACIÓN ADICIONAL

- **Idiomas:** Español - nativo // Inglés - Intermediate (B1)
- Formación en Orbit: Estrategia y técnicas de venta - "Spin Selling"
- Formación en soluciones verticales y estándar sobre **Microsoft Dynamics 365 - NAV, AX y CRM**.
- Formación en soluciones **All in One y Business One de SAP en los centros de SAP**.
- Especialización en los productos del Grupo Ahora: **Gestión Financiera y Gestión y Control de la Producción. CRM, Gestión Documental, Workflow y Business Intelligence**.
- Jornadas **mySAP: Business Intelligence, CRM, E-Procurement & MarketPlace y Supply Chain Management**.
- Cursos de **ERP CCS: Finanzas, Gestión, Producción y Personal (Nómina y RRHH)**.
- Cursos de Gestión Comercial y Roles del Consultor en CCS Barcelona.
- Curso en la Fundación Confemetal de **"TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN"**. (1999).
- Curso KARRASS de **"NEGOCIACIÓN EFECTIVA"** (1999).
- Curso SUÁREZ y ABERASTURI de **"LA NEGOCIACIÓN"** (1999).
- EAE - **Master en Marketing Digital y Comercio Electrónico** (2013)

Gerente Comercial

04/2011 Hasta 09/2013

Orbit Consulting

- Partner especializado en soluciones de Sage en el sector industria.
- Ofreciendo soluciones como Sage100 (ERP), Gestión Documental, Workflows, Comercio Electrónico, Virtualización, Alta Disponibilidad, Escritorios Virtuales y entornos complejos de sistemas. Productos como Sage CRM y Cuadro de Mando (QlikView) muy enfocado a Grandes Cuentas.

Director de Ventas

02/2008 Hasta 03/2011

Cesser

- Partner TOP de , con más de 15 años de experiencia especializado en los sectores como Construcción, Transporte, Distribución, Ingenierías, Mueble, Retail.
- Dependiendo de la Dirección, con la responsabilidad asignada del diseño y ejecución de los planes de negocio dirigidos a los sectores implicados, así como la identificación de oportunidades mediante el análisis de nuevos mercados.
- Responsable de la consecución de objetivos ofreciendo las siguientes soluciones: -ERP (Microsoft Dynamics NAV, AX y CRM), SharePoint, Portales Web y Factura Electrónica; aplicaciones eCommerce sobre plataforma Magento - Opensource.

Director Comercial

03/2005 Hasta 02/2008

Aitana

- Partner Microsoft, especializado en los sectores de Textil, Alimentación, Ingenierías, Mueble, Retail, Cadenas de Tiendas.
- Dependiendo de la Dirección General, coordinando un equipo de 3 comerciales, cubriendo objetivos tanto individuales como de equipo.
- Desempeñando las siguientes funciones: -Definición, implementación y supervisión en la consecución de los objetivos de venta. Planificación y seguimiento de acciones de marketing como eventos, medios de comunicación, mailing, etc.

Gerente de Cuenta

09/2002 Hasta 03/2005

Grupo Ahora Soluciones

- Fabricante nacional de soluciones ERP's, ofreciendo soluciones SIGES (Sistemas de Gestión Empresarial) a la mediana y pequeña empresa en el Sector de Industria.
- Las soluciones propietarias del Grupo Ahora se detallan a continuación: -ERP: Gestión Comercial Financiera y Gestión y Control de la Producción. CRM, Gestión Documental, Workflow y Business Intelligence.

Gerente de Cuenta SAP

09/2001 Hasta 09/2002

Centro de Cálculo de Sabadell (CCS - Grupo Agresso)

- Comercializando ERP de SAP & CCS en el Sector Hostelería y Turismo, en la delegación de Madrid, aportando a las cadenas hoteleras las siguientes soluciones de negocio: -Simhotel - All in One de SAP: Finanzas, Gestión Hotelera y RRHH.

Gerente de Cuenta

09/1997 Hasta 09/2001

Centro de Cálculo de Sabadell (CCS - Grupo Agresso)

- Ofreciendo soluciones ERP en el Sector Industria, en la delegación de Madrid.
- Desarrollando funciones como: Gestor de cuentas, ofreciendo soluciones de negocio, con la solución ERP de CCS (Nueva Tecnología) con Bases de Datos Caché, SQL Server y Oracle.