

Daniel

Profesional con amplia experiencia en ventas tanto nacionales como internacionales, desarrollo de productos y mercados. Dominio de todo el ciclo de ventas: detección de necesidades, análisis de soluciones y preparación de propuestas.

HABILIDADES

- | | | |
|---|---|---|
| *Desarrollo de relaciones comerciales con socios y clientes | *Desarrollo de Presupuestos y definición de Metas | *Acostumbrado a trabajar por proyectos y bajo presión |
| *Negociación de contratos | *Moderación y gestión de conflictos | *Trabajar eficazmente en entornos multiculturales |
| *Encontrar soluciones creativas y novedosas | *Coordinación de Proyectos multidisciplinares | *Proyectos de transformación empresarial |

EXPERIENCIA

09/2021 - Actualidad. Consultor Comercial en Moveris - Madrid

Compañía de software de gestión/servicios SAAS de gestión de flotas por tecnología GPS. Nuestro objetivo es ayudar a optimizar procesos a nivel B2B totalmente personalizables a nivel departamental.

Funciones comerciales, siendo responsable de todo el ciclo de ventas, desde prospección de nuevos clientes, hasta cierre y fidelización de clientes ya existentes.

09/2018 - 07/2020. Business Director Digital Tech Events – Madrid

Comercialización de las oportunidades de patrocinio y convocatoria de asistentes a los eventos Healthnology en mercados nuevos.

01/2016 - 09/2018. Account Manager & Media Specialist – DatacenterDynamics- Madrid

Compaginar todas las acciones de mi anterior cargo con la venta de patrocinio de nuestra área de congresos para los mercados de España y México.

11/2014 - 01/2016. Head of Publishing Sales Iberia & LATAM - DatacenterDynamics – Madrid

Compaginar tanto la venta de productos de Media, como los temas de desarrollo de producto y estrategias del área de Media, además de coordinar las ventas del equipo compuesto por dos personas a mi cargo.

05/2012 - 11/2014. Advertisement Sales Spain & LATAM – DatacenterDynamics - Madrid

Venta de los productos Media de la compañía DatacenterDynamics, tanto en países donde ya nos conocían como abriendo nuevos mercados para la compañía.

11/2010 - 05/2012. Delegate Sales - DatacenterDynamics – Madrid

Responsable de abrir mercados en Latinoamérica en lo referente a la audiencia cualificada a nuestros congresos, perfiles C, C-1, en el campo de sistemas, en países como Argentina, Chile, Colombia, México y Perú.

EDUCACIÓN

- **Diplomado en Ciencias Empresariales**, Especialista en Marketing. Universidad de Almería.
- Seconda Università degli studi di Napoli, Capua, Caserta (Italia). Realicé 9 meses de beca Erasmus.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Sales Training 1 & 2 Gustav Kaiser Training International (80 horas)
- Management Training 1 Gustav Kaiser Training International (40 horas)

APTITUDES & DATOS DE INTERES

IDIOMAS:

Inglés – Nivel Medio – Hablado y escrito

Italiano – Nivel alto – Hablado y escrito

INFORMÁTICA:

Microsoft Office Nivel Alto

CRM: Sugar, Sales Force , Pipedrive