

VÍCTOR

Fecha de nacimiento: 07/06/1995



FORMACIÓN ACADÉMICA

- (2018-2019): Máster en Comercio Exterior (Universidad Carlos III, Madrid)
- (2013-2018): Grado de Economía (Universidad de Castilla-La Mancha, Albacete)

EXPERIENCIA RELEVANTE

- **Key Account Manager Internacional (Ricoh). Septiembre (2022) - Actualmente.**
 - Gestión comercial de clientes internacionales, realizando mantenimiento y desarrollo de nuevos negocios.
 - Desarrollo de ventas en diferentes áreas como soluciones de software, dispositivos hardware, servicios de BPO, ciberseguridad, portales e-commerce y automatización de procesos.
 - Participación y elaboración de RFPs privadas en proyectos internacionales.
 - Punto de contacto en clientes a través de sus mandos medios y altos CEO, CFO, etc.
- **Prinex Consultant (Shebel). Febrero (2022)-Actualmente.**
 - Asesorías financieras y contables sobre el software de Prinex a empresas del sector de la construcción (Promotoras, constructoras y fondos de inversión inmobiliario).
 - Trabajo conjunto con el departamento comercial en la venta de los servicios de consultoría contratados por el cliente.
 - Realización de formaciones a los responsables de los departamentos financieros y contables.
 - Realización de desarrollos y la venta de los mismos para los clientes que lo requieren.
- **Business Process Solutions (Deloitte). Septiembre (2020)-Diciembre (2021)**
 - Desarrollo de proyectos en distintas multinacionales desempeñando diferentes funciones (Contables, financieras, mercaderías...).
 - Análisis de la rotación de stocks y los activos físicos para auditorías (Gofit, Anicura...).
 - Realización de presentaciones y reuniones con diferentes clientes.
 - Cierres trimestrales contables Fundación Profuturo (Telefónica).
 - Gestión y análisis de contratos mercantiles (Vodafone)
 - Diferentes presentaciones y tutorizaciones con otros grupos de trabajo en diferentes puntos de España.

- **Departamento de Ventas (Bricomart, Grupo Adeo). Febrero (2020)-Mayo (2020).**
 - Atención y asesoramiento a los clientes (B2B) con los diferentes productos y cual se adapta mejor a las necesidades requeridas.
 - Control de la sección para la adecuada rotación de stocks y evitar la ruptura de estos, haciendo un seguimiento y elaborando pedidos con la suficiente previsión.
 - Adecuación del stock del almacén-tienda, para facilitar la localización de los productos a la hora de ser necesarios.
- **Creación de página web (OjalaLuxury.com) para venta de productos por el método de Dropshipping. Agosto-Enero, 2020.**
 - Puesta en común de ideas con los otros socios y colaboradores de la web.
 - Selección de productos por estudios en la demanda a través de Oberlo.
 - Desarrollo y diseño de la página web a través de Shopify.
 - Estudio de precios con la competencia para selección de estos.
- **Desarrollo de plan de negocio con el departamento UCLM Emprende. Septiembre (2018)-Mayo (2019)**
 - Trabajo conjunto con el área de desarrollo de la universidad y mi co-worker.
 - Estudio del producto y el sector.
 - Investigación y análisis de mercados objetivos para el proyecto.
 - Análisis DAFO.
 - Análisis financiero.
- **Administrativo en prácticas en el departamento de Distribución y Logística. Enero-Junio, 2018 (Moreno.S.L).**
 - Envío de los productos por los canales de distribución para el cliente específico.
 - Control de las existencias del almacén a través del programa.
 - Introducción de las imágenes de los productos, su descripción y su codificación (código de barras de unidad y del pack) a fin de mejorar y actualizar los catálogos de los comerciales.
 - Responsable de comunicaciones con el departamento externo de fiscalidad.
 - Responsable de comunicación con proveedores.

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: C1
- Francés: Nivel Básico

INFOMACIÓN ADICIONAL

- Curso de contabilidad, Excel, Power Point y Coaching impartidos por Deloitte
- Destrezas en paquete Office nivel avanzado (Excel y Power Point especialmente)
- Salesforce.
- Navision.
- Uso y manejo de Incoterms
- Métodos de pago internacionales
- Experiencia en presentaciones con clientes (PowerPoint)
- Coordinación de equipos
- Ventas.
- Análisis de datos.