



ID-60527 JAVIER

Gestión Comercial Canal – Grandes cuentas – SMB
Marketing – CRM – Análisis de datos

RESUMEN:

Comercial de vocación en el sector IT.
Empecé con 18 años como promotor en punto de venta para diferentes marcas de ordenadores. Por buenos resultados, fui contratado directamente en Mediamarkt.
A continuación, me ofrecieron la posibilidad de volver a trabajar con Toshiba desde Alemania.
Pasados varios años, tuve la posibilidad de formar parte de la compañía, como responsable comercial de canal en Toshiba Dynabook.

CONTACTO

TELÉFONO:

LINKEDIN:

CORREO ELECTRÓNICO:

EDAD: 31 años
20/10/1991

RESIDENCIA: Madrid
Disponibilidad para cambio de residencia

IDIOMAS

Ingles B2

EXPERIENCIA LABORAL

Sales Account Manager DYNABOOK TOSHIBA

Abril 2021 – actualmente

- Responsable comercial de zona, para canal y cuenta privada
- Gestión clientes clave
- Forecast de compañía
- Gestión de eventos con presupuestos de marketing
- Negociación de acuerdos y gestión de los rappels
- Creación y ejecución de planes de negocio con distribuidores
- Administrador del CRM en España, reportando a HQ.

Team leader Spain

MAX ASP – DYNABOOK TOSHIBA

Septiembre 2020 – Abril 2021

- Coordinación activa del equipo y su rendimiento.
- El equipo constaba de 3 personas.

B2B Internal Account Manager Channel

MAX ASP – DYNABOOK TOSHIBA

Enero 2017 – Abril 2021

- Gestión de los Silver y Gold Partner de Dynabook España
- Captación de nuevos Partner de canal.
- Identificar, calificar y gestionar eficientemente las nuevas oportunidades de negocio para maximizar el cierre de operaciones
- Gestión del chat de la página web oficial.
- Registro de información en el CRM para obtener un grado mayor de satisfacción del cliente.
- Especialista de producto en Max ASP, formando y resolviendo dudas de todos los integrantes del equipo a nivel EMEA
- De 2017 a 2019 viviendo y trabajando desde la oficina de MAX ASP en Alemania.

PERFIL

Carácter cordial y agradable siempre.
Solución rápida de problemas y gran capacidad multitarea.
Historial probado de ser una parte esencial del equipo y contribuir decisivamente proporcionando soluciones efectivas.

OTROS:

Carnet de conducir y coche propio.

Ventas Departamento Informatica y telefonía.

Mediamarkt Rivas

Enero 2016 – Diciembre 2016

- Atención al cliente y gestión del departamento.

Promotor en punto de venta.

Selyco SA

Marzo 2014 – Diciembre 2016

- Promociones en Mediamarkt para Asus, Acer y Toshiba.

Promotor en punto de venta.

Oferta Tecnologica SA

Diciembre 2010 – Marzo 2014

- Promociones en Mediamarkt para Acer y Brother.

FORMACIÓN ACADÉMICA

ESIC Business School

Octubre 2019 – Febrero 2021

Master en Direccion de Marketing y Gestion comercial. GESCO

Cesur

Septiembre 2015 – Junio 2017

Grado Superior Comercio Internacional.

CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS CLAVE

- Gestión de clientes
- Escucha activa y creación de relaciones
- Agradable, amable y orientado al servicio
- Capacidad de trabajo bajo presión
- Excelente comunicador, por escrito y oralmente
- Análisis de datos
- Trabajo en equipo
- CRM Salesforce
- Apasionado de la tecnología
- Excel