
DATOS PERSONALES

Nombre: Raquel

Estado civil: Casada

Fecha de nacimiento: 18 de octubre del 1968



EXPERIENCIA LABORAL

EMPRESA: CM ADVANCED PRINTING IBERIA

Mayorista especializado HP

TIEMPO TRABAJADO: 2 años

PERIODO TOTAL: Julio 2017 – Actualidad

Responsable del canal de distribución premium de HP.

Como responsable del canal Premium de HP, mi responsabilidad es la atención y fidelización del canal perteneciente a la categoría indicada. Doy las formaciones comerciales, hago el seguimiento en las cuentas principales donde trabajan, ayudándoles con la estrategia de la misma. Ayuda en la consecución de objetivos, focalizados en la línea que HP marca como Core, printing y software de gestión y control entre otros.

Responsable de la captación de este perfil de clientes en las zonas no cubiertas.

EMPRESA: RICOPIA HENARES

Empresa con más de 100 trabajadores y más de 3000 clientes. Es uno de los principales distribuidores a nivel nacional de Ricoh. Pioneros en tecnología, punteros en procesos documentales, especialistas en desarrollo de software de gestión documental, Doc Q, facturación electrónica de proveedores; clientes, Work flow, SII....

Distribuye soluciones de impresión de dato variable, automatización de gastos de personal en movilidad, solución AAA, BPM...

TIEMPO TRABAJADO: 2 años

PERIODO TOTAL: Mayo 2015 – Junio 2017

CATEGORIA PROFESIONAL: RESPONSABLE DEPARTAMENTO MDS

Gestión de grandes cuentas, con un equipo de tres personas. Trabajo la asignación de cuentas, acompañamiento, realización de propuestas, seguimiento y fidelización del cliente. Se trabaja con la excelencia en el cliente. La motivación del equipo es prioritario en el día a día, así como la satisfacción de representar a la empresa en la que se trabaja.

Trabajamos las cuentas para implementar la transformación digital y de impresión a nivel global. Identificamos las principales necesidades sobre control de costes, administración y gestión, soluciones AAA, sostenibilidad y gobierno. Aportando además la experiencia de Ricopia en las soluciones sectoriales con proyectos llave en mano adaptándonos en cada caso a cubrir las necesidades de nuestro cliente.

EMPRESA: OKI SYSTEMS IBERICA S.A.U./

OKI EUROPE DELEGACION ESPAÑA

Fabricante japonés focalizado en España en la venta de dispositivos de impresión y soluciones

TIEMPO TRABAJADO: 17 AÑOS

PERIODO TOTAL: 1998-2015

CATEGORIA PROFESIONAL: JEFE DE VENTAS MAYORISTAS Y DISTRIBUCIÓN (2006- 2015)

Responsable de canal mayoristas (hardware y consumibles). Responsable canal indirecto en las diferentes categorías. Captación y vinculación de nuevo canal. Formaciones, comerciales y técnicas comerciales, al personal encargado de ventas en mayoristas y distribuidores. Gestión de cuentas finales con canal.

Asignación de objetivos para canal directo e indirecto, contratos, cierres trimestrales y fiscales. Gestión de precios especiales, asesoramiento operaciones especiales apoyo en la venta y seguimiento. Organización de eventos con el canal enfocado a sus usuarios finales. Traslado de promociones y seguimiento de las mismas. Introducción al programa de CXP, formaciones y soporte..

Asignación de fondos COOP, desarrollo de planes de marketing, coordinados con el departamento de MKT, focalizado en acciones directas para aumentar las ventas.

Organización y participación en Road Shows. Road Shows específicos de coste por página.

Participación y organización de eventos, ferias específicas del sector, charlas y coloquios

Ganadora del Pinnacle Club (incentivo europeo por consecución de objetivos) durante el tiempo que estuvo operativo el premio; 6 años consecutivos.

CATEGORIA PROFESIONAL: GERENTE CONSUMIBLES (2003-2006)

Dependiendo del director de consumibles europeo era la responsable del departamento de venta de consumible a nivel nacional en canal mayorista y submayorista (mayoristas destacados: Esprinet, Adveo, Inforpor, Techdata, Olympia, UFP, Hermida, Techdata, Dartec, Marse, Inside...)

El trabajo realizado en esta área era la asignación de objetivos, contratos internacionales y nacionales, cierres trimestrales y fiscales. Seguimiento para cumplimiento de objetivos.

Con un equipo comercial que dirijo realizo la apertura de nuevo canal de distribución dependiendo las compras del mayorista, con el objetivo de lograr obtener cobertura nacional del consumible. Trabajo la asignación de objetivos, cumplimiento, acompañamiento, en cuentas y cierre de operaciones.

CATEGORIA PROFESIONAL: MAJOR ACCOUNT MANAGER (1999-2003)

Dependiendo del dtor. de GGCC gestiono cartera de clientes en GGCC venta directa . Pasé a llevar la responsabilidad de una parte del departamento con un equipo de 6 comerciales. Se define estrategia de venta a nivel nacional y por sectores, las grandes cuentas en empresa privada y en empresa pública en zona de levante. En este periodo consigo la adjudicación de importantes operaciones entre ellas Aena, Repsol, Caixa de Pensiones, Seur, etc. Se gestionan grandes cuentas aportadas por el canal de distribución, dando soporte en la venta.

CATEGORIA PROFESIONAL: JEFE PRODUCTO MONOCROMO (1998-1999)

EMPRESA: METROLOGIE IBERICA

Mayorista informático.

TIEMPO TRABAJADO: 1 AÑO

CATEGORIA PROFESIONAL: PRODUCT MANAGER

PERIODO TOTAL: 1997-1998

Jefe de producto de OKI. Como tal llevaba la responsabilidad del canal de OKI gestionando un equipo de comerciales internas con soporte telefónico. Responsable de la apertura de nuevo canal, estrategia de ventas, promociones, configuraciones, operaciones especiales en GGCC etc.

EMPRESA: NC COMPUER CAD

Empresa de desarrollo y venta de software en canales verticales

TIEMPO TRABAJADO: 1 AÑO

CATEGORIA PROFESIONAL: RESPONSABLE COMERCIAL

PERIODO TOTAL: 1996

Responsable de la venta de programas de diseño, cálculo de estructuras y hardware propio del sector de la ingeniería y otros sectores verticales. Organización de eventos, participación en seminarios. Supervisión y seguimiento del equipo comercial. Participación en gestión de stand

en las ferias relacionadas con el sector SIMO, CONSTRUTEC, EXPOCAD. Participación como ponente en Seminario del Colegio Nacional de Ingenieros del ICAI de cálculo y diseño de estructuras metálicas.

EMPRESA CALCAD INGENIEROS S.L.

Empresa de venta y formación de software para arquitectura e ingeniería. Cálculos de estructuras.

TIEMPO TRABAJADO: 1 AÑO

CATEGORÍA PROFESIONAL: DIRECTORA Y ADMINISTRADORA

PERIODO: 1995

Propietaria de la empresa junto a otro socio. Teníamos la exclusividad de venta del programa CYPE, cálculo de estructuras, en Castilla la Mancha y Madrid. Venta de ordenadores y periféricos. Soporte posventa, formaciones y cálculos de estructuras.

Dirijo a un equipo comercial realizando la captación de clientes mediante presentaciones presenciales personales o en colegios de arquitectos e ingenieros, cierre de operaciones y vinculación de los clientes.

EMPRESA: CD ROM /CYPECENTRO DISTRIBUCIONES S.L.

TIEMPO TRABAJADO: 6 AÑOS

TRABAJO DESEMPEÑADO: TECNICO COMERCIAL/ COMERCIAL

PERIODO 1988-1994

CD ROM, empresa cuya central continúa en Murcia. Entre a trabajar en la delegación de Madrid como soporte técnico a comerciales, preventa y posventa. Empresa especializada en la venta de software de cálculo y diseño de arquitectura (Cype, Autocad, Arc+) así como la instalación y configuración de equipos informáticos (ordenadores, impresoras, plotter..) Continúe con la venta y soporte directa a cartera de clientes.

Asistencia a ferias relacionadas con el sector SIMO, CONSTRUTEC, EXPOCAD., participación en eventos en colegios de arquitectos e ingenieros.

Cypecentro adquiere la base de datos de CDROM y en esta empresa continúo mi labor dando soporte técnico a los comerciales, como preventa y posventa, haciendo demostraciones y formaciones a usuarios finales, trabajando la venta y la vinculación del cliente a la marca.

Formación al equipo comercial, ayuda en la captación de clientes, soporte de ventas y venta a usuario final. Organización y participación de eventos en colegios de arquitectos e ingenieros Madrid, Castilla León y Castilla la Mancha. Captación de nuevos clientes, gestión de cartera y cierre de venta.

ESTUDIOS

E.T. SUPERIOR DE INGENIEROS INDUSTRIALES: Cursado hasta tercero en la UNED.

A destacar: Colaboración con la Universidad de Educación a distancia (UNED) en la asignatura de Campos y Ondas con el profesor emérito D. Gabriel Lorente en la fabricación de generador de corriente continua. Colaboración en la feria de INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA THECNO CIENCIA como representante de la Escuela de Ingenieros Técnicos Industriales
C.O.U Ciencias puras

OTRAS FORMACIONES Y ACTIVIDADES

- Formaciones en soluciones de Facturación electrónica, SII, gestión documental..
- Formación en Ricoh especialización en MDS
- Cursos profesionales comerciales de productos Ricoh.
- Curso de formación On line de “Curso de Venta Consultiva” en la plataforma Practikalia obteniendo la máxima puntuación.
- Curso de formación On line “Como dar Feedback a un colaborador” en la plataforma Practikalia.
- Curso de formación especializada “El arte y la Ciencia presentaciones en Público Avanzadas”.
- Curso Liderazgo en el siglo XXI
- Técnicas de Negociación
- Inglés curso módulo III del Subsistema de Formación Profesional para el empleo.
- Cursos de excell, Word.
- Formaciones técnicas / técnica comerciales de todo el producto de impresión en OKI. Formaciones especializadas anuales en los diferentes productos de impresión.
- Inglés escuela oficial de Idiomas. Curso on line Vaughan