

ID-31004

Comercial / Ejecutivo de Cuentas

Fecha Nacimiento: 09/03/1975



Resumen

Entusiasmado por empezar un nuevo proyecto en mi vida, aportar mis habilidades comerciales y compartir los logros con mis compañeros. Me gustan las ventas e interactúo con facilidad con todo tipo de personas.

Alto potencial en B2B. Con alta experiencia en sectores Publicidad, Software y Start-ups para Ecommerce.

Mis habilidades y competencias multidisciplinarias son muy valoradas junto a mi adaptabilidad a los cambios, que he desarrollado en ambientes de trabajo Start-up. Tengo una mente abierta para compartir ideas y proyectos en equipo.

Mi planificación, anticipación, proactividad, perseverancia y resolución de problemas, me facilitan el trabajo reforzados por mi intuición emprendedora.

Experiencia

Simply Ecommerce – Distribuidora Software – Fundador
10/18 – Actualmente

Soluciones de Software de última generación para Ecommerce. Empresa partner de Oct8ne.

- Apertura de mercado chileno interactuando con CMO, CCO, CEO para producto venta SaaS. Demos por videoconferencia.

Barcelona Metropolitan Magazine – Editorial On-Off Ejecutivo de cuentas 2/18 – 6/18 (5 meses)

- Adquisición de nuevos clientes añadiendo valor de comunicación. Coordinador de producción con departamentos de redacción y marketing.
- Actualización de producto. Branded content y campañas digitales.

Time Out España – Editorial On-Off – Ejecutivo de cuentas
6/14 – 7/17 (3 años 2 meses)

- Incremento de la cartera de clientes y facturación con 230% del objetivo en Restauración y Turismo el primer año. Mejor histórico de la compañía.
- Apertura de nuevo canal de venta: Turismo.

Vehicular el know how de Time Out añadiendo valor de comunicación al producto. Adaptabilidad a los cambios en producto y organización en desarrollo constante.

Dilunch – Sales & Marketing – Start-up
1/13 – 11/13 (11 meses)

Puesta en marcha de cero en venta de app SaaS para fidelización de clientes en Restauración.

Lavacarurales.es - Fundador – Portal turismo
9/08 – 2/11 (2 años 2 meses)

Creación de marketplace de turismo rural con 1800 casas rurales y actividades con contenido propio.

- Project & Product Manager, Marketing on-line. Equipo de 5 personas Marketing Digital y Copys.

QDQ Media – (France Telecom) – Ejecutivo de Cuentas
Enero de 2005 - Abril de 2008 (3 años 4 meses)

- Incremento de la cartera de clientes y facturación con 270% del objetivo en el primer año.
- Media de 170% de objetivo total personal en una plantilla con objetivos alcanzados por 1/5 de la plantilla.

Co-Funder Jardineria Tècnica Gerverd
Junio 1994 Enero 2005 (10 años 7 meses)

- Creación de negocio familiar de cero (20 trabajadores en 2002).
- Desarrollando habilidades emprendedoras, técnicas, administrativas, RRHH 360°.

Educación

Universitat de Barcelona: Licenciatura

Administración y Dirección de Empresa

Idiomas

Inglés hablado: Nivel Fluído Residencia 1 año en Londres.

Catalán: Nativo

Castellano: Nativo

Otros

Residencia 1 año en Londres.

2009: Cursos y formación en SEO, SEM, Gestión de Proyectos, Marketing digital, Usabilidad,

Carnet de conducir A2 y B1

CRM: Salesforce, Zoho Crm