

Dayenys

Dirección: Madrid



Especialista en ventas, desarrollo de canales y equipos de alto desempeño. Relacionada con proyectos de nuevas tecnologías y enfocada en el desarrollo de negocios. Transformación Digital, optimización y digitalización de procesos empresariales para una mayor rentabilidad y productividad en las organizaciones, referencia en el ámbito del negocio IT. Con foco en soluciones Datacenter, Infraestructura, Cloud, Security, Microsoft, Modern APPs y soluciones de Workplace, uniendo el mundo de la tecnología y la personas.

Amplia experiencia en medios convencionales y Online, así como a nivel administrativo, Gestión de pedidos, reportes, manejo avanzado de usuario SAP R/3 SD-MM, SAP Business One, CRM, nivel avanzado paquete Office.

Mi pasión en el trabajo es el contacto directo con el cliente, valoro los ambientes desafiantes con un buen clima laboral así como una actitud positiva. Me estimula acompañar y diseñar procesos de mejora continua, me ha permitido tener tanto una visión global de la empresa cómo identificar las necesidades del cliente.

FORMACIÓN

2017 – 2018 PC CARRIER Instituto / Master en Consultoría SAP SD,MM (Madrid-España)

2015-2016 Azpe Informática / Master en Programación WEB(Madrid-España)

2014-2015 EAE Business School / Master Dirección en Marketing (Madrid-España)

2013 IESA Instituto de Estudios Superiores de Administración / Técnicas Básicas de supervisión y Gerencia. (Caracas-Venezuela)

2013 E-bCorp e-Bussines Corporation / Formación SAP SD Nivel Consultoría. (Caracas-Venezuela)

2001-2007 Universidad Santa María / Ingeniera en Sistemas (Caracas-Venezuela)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2023 – Actualidad RICOH España

- Transformación, optimización y digitalización de procesos empresariales con tecnología de manera eficiente, ayudando a personas y empresas en la adaptación de la transformación digital.
- Posicionar a RICOH como el proveedor de referencia en todas las áreas de negocio en las cuentas asignadas.
- Definir y ejecutar del Account Plan de cada una de las cuentas clave asignadas de una manera dinámica y constante.
- Posicionar a RICOH como el proveedor de referencia en el ámbito del negocio IT. Con foco en soluciones Datacenter, Cloud, Security, Modern APPs y soluciones de Workplace.
- Posicionar los servicios gestionados y de outsourcing.
- Transmitir la propuesta de valor de la compañía para posicionarnos como referentes en los diferentes ámbitos de negocio de la compañía, en soluciones de transformación digital (gestión documental, RPA, Firma electrónica, productos Microsoft), Infraestructura IT, ciberseguridad.
- Maximizar las ventas del departamento mediante el adecuado seguimiento y asesoramiento de nuestros productos, promociones y propuestas.
- Extraer las necesidades y expectativas del cliente.
- Generar nuevas oportunidades de ventas proporcionando información actualizada sobre productos y marcas.
- Identificar posibles operaciones y comunicar al departamento comercial.
- Informatizar y hacer seguimiento de los leads.
- Captación, gestión y mantenimiento de grandes cuentas.

2019 – 2023 AMBIT BST

Consultora de Soluciones Tecnológicas

- Consultora de soluciones tecnológicas.
- Maximizar las ventas del departamento mediante el adecuado seguimiento y asesoramiento de nuestros productos, stock, promociones y propuestas.
- Extraer las necesidades y expectativas del cliente.
- Generar nuevas oportunidades de ventas proporcionando información actualizada sobre productos y marcas.
- Identificar posibles operaciones y comunicar al departamento comercial.
- Mediación en la resolución efectiva de incidencias.
- Informatizar y hacer seguimiento de los leads.

2018 – 2020 IMBRIC BY TAKSEE

Business Development Manager

- Estrategia de desarrollo y apertura de nuevos mercados, perfil hunter y analítico, análisis de mercados potenciales, así como de su prospección.
- Alimentar el pipeline de ventas de la empresa siendo responsable sobre el proceso de ventas completo.
- Construir el argumento de venta en colaboración con la comercialización del producto.
- Establecer contacto y confianza con los clientes, desarrollando una relación de fidelidad con clientes existentes y potenciales.
- Proporcionar presentaciones (presenciales y remotas)
- Autonomía, sentido de negociaciones.

2018 MOQUETAS ASAN

Administrativo, departamento de obras y facturación.

- Gestión administrativa a través de SAP Business One y SAP Módulos SD y MM.
- Creación de pedidos de ventas y compras.
- Manejo de albaranes.
- Gestión de facturación, devoluciones, abonos, certificaciones parciales, facturas de anticipo.
- Altas de interlocutor comercial (Clientes), maestro de materiales.
- Contacto directo con clientes y proveedores.
- Control y gestión de ejecución de obras.

2015 - 2018 APP JOB TODAY

Business Developer, Key Account Manager and Market Research JOB TODAY

- Desarrollo de Negocio, enfocado en el 50% del territorio español, correspondiente a la delegación de Madrid, para adquirir cuentas pymes y corporativas.
- Generando una estrategia de captación rápida y eficaz de clientes activos dentro de la plataforma.
- Registro y activación de usuarios, guiándolos durante el proceso.
- Dar soporte constante a los usuarios en las incidencias que se generen.
- Detectar las necesidades de los usuarios no cubiertas por el servicio.
- Analizar previamente toda la información que se obtiene tanto de la competencia como del futuro cliente que se quiere conseguir.
- Analizar los cambios del mercado.
- Proponer desarrollo de producto.
- Proceso de Monetización, conducir a los usuarios Free para así convertirse en clientes de pago.
- Liderar el desarrollo de estrategias comerciales para el cliente: visualización, posicionamiento, precio y comunicación.
- Construir y mantener un pipeline de ventas: farmer y hunter.
- Desarrollar una relación de fidelidad con clientes existentes y potenciales.
- Funciones de prospección de mercado, para garantizar la captación de pequeñas y grandes cuentas.
- Asesoría a empresas vía presencial / telefónica / Email.

2010 – 2014 FIBRANOVA - MASISA

Supervisora de administración de ventas

Responsable de la supervisión y el análisis de los métodos de venta, manejo primordial de SAP R/3 SD,MM,FI, estructura de distribución, colocación oportuna del material en manos de los clientes, estadísticas tanto de demanda como de ventas, gestionar equipo de vendedores, gestión de incidencias, asegurarse de que los depósitos de productos terminados mantengan adecuados stocks de trabajo, manejo de reportes, análisis de resultados, gestión de base de datos, manejo del servicio post-venta, comunicación directa con el área gerencial.

2007 – 2010 FIBRANOVA - MASISA
Key Account Manager

Atender las solicitudes de los clientes, referente a los productos ofrecidos por la empresa, teniendo como premisa los lineamientos estratégicos y las políticas internas de la empresa, asegurando un servicio eficiente y rápido, bajo el estándar de calidad. Manejo de SAP R/3 SD, MM, FI. Recepción de pedidos, gestión de reportes de stock y ventas, seguimiento de los pedidos programados para garantizar la entrega oportuna, verificación y actualización en sistema las condiciones de venta de cada cliente, manejo de incidencias.

2002–2006 Telefónica
Customer Support Specialist

- Atender las solicitudes de los usuarios de Movistar mediante el servicio de call center.
- Procesar solicitudes, hacerles seguimiento para el cumplimiento de las mismas.
- Asistencia al Servicio 911.
- Asistencia técnica.
- Gestiona de incidencias.
- Procesamiento de reclamos y seguimiento de los mismos.

COMPETENCIAS

Personales	Lenguaje	IT
Planificación Estratégica	Español	Word, Excel, PowerPoint:
Estrategia de	Ingles	advanced SAP Productivo
Mercadotecnia	(Básico)	Modulo SD-MM JAVAScrit
Liderazgo de equipos		Visual Basic
Proceso de ventas		ASP.NET
Gestión de Recursos		SQLServer

CURSOS REALIZADOS:

2007 Bekesantos / Excel 2002 Nivel Experto
2007 Foros el Nacional / Foro Mundial de Servicio al Cliente
2011 Alta Gerencia / Liderazgo Sin Titulo
2012 CENDECO / Atención al cliente
2013 Masisa / Taller de Observación (Etnografía)
2013 Instituto Codado / Gerencia y Administración del Tiempo
2013 Adiestramiento Gerencial / Manejo y control del Estrés
2013 Humania / Liderazgo Organizacional