

Extracto

Más de 15 años de experiencia.

Ocho años en el departamento de Grandes Cuentas para la firma Konica Minolta Business Solutions Spain como Key Account Manager, identificando nuevas oportunidades de negocio y fidelizando a los clientes existentes, en el marco de un modelo de negocio dirigido a potenciar e impulsar soluciones globales de impresión, integración de sistemas de gestión, software y servicios profesionales que giran alrededor del documento, optimizando los procesos documentales y aumentando el ahorro de costes en las empresas.

Siete años como Consultora de Cuentas Corporativas, diseñando soluciones de consultoría y estrategia de parques de impresión, integración de sistemas de gestión, soluciones software inteligentes (OPS, BPM, Monitorización, Accounting) y SS.PP. para la firma Konica Minolta Business Solutions Spain.

Año y medio como Account Manager, especializada en mercados verticales de soluciones de impresión e integración de sistemas de gestión para la oficina. NRG Group Spain S.A. - Gestetner.

Nueve años dirigiendo empresa propia de reprografía, servicios gráficos y suministros para la oficina. Copy Clón S.L.

Seis años al frente del Departamento de Diseño Gráfico de Echave Printing S.L.

Persona comprometida por lograr los objetivos propuestos, generar y cultivar buenas relaciones con los clientes, con capacidad analítica, organizativa y de adaptación a los cambios, dinámica, con capacidad de trabajo en equipo, iniciativa y afán de superación, con ilusión por progresar, empatía y honestidad.

Experiencia Profesional

Konica Minolta Business Solutions Spain S.A.

2015 - Actual

Key Account Manager. Soluciones de consultoría y estrategia de parques de impresión, integración de sistemas de gestión, soluciones software inteligentes (OPS, BPM, Monitorización, Accounting) y servicios profesionales en el Departamento de Grandes Cuentas.

- Apertura, desarrollo, gestión y consolidación de cuentas estratégicas y grandes corporaciones
- Identificación y desarrollo de oportunidades de negocio
- Análisis e informes de evolución de las cuentas asignadas
- Responsabilidad sobre todo el entorno operativo, elaboración, implantación, seguimiento y análisis de los proyectos ganados
- Definición y ejecución de estrategias comerciales orientadas a procesos de ventas a medio-largo plazo
- Negociación y cierre de oportunidades
- Gestión de cuentas Global Major Account (GMA)
- Participación en la ejecución de eventos orientados a la venta con el Dpto. de Marketing

Konica Minolta Business Solutions Spain S.A.

2008 - 2015

Corporate Account Consultant. Soluciones de consultoría y estrategia de parques de impresión, integración de sistemas de gestión, soluciones software inteligente (OPS, BPS, Monitorización, Accounting) y servicios profesionales en el Departamento de Cuentas Corporativas.

NRG Group Spain S.A. - Gestetner

2006 - 2008

Account Manager. Especialista en Mercados Verticales, Ingenierías.
Soluciones de impresión e integración de sistemas de gestión para la oficina.

Copy Clón S.L.

1997 - 2006

Gerente empresa de reprografía, artes gráficas y suministro a oficinas.

Gestión

- Elaboración y seguimiento de presupuestos
- Negociación de acuerdos comerciales
- Gestión del presupuesto, negociación con proveedores y elaboración de la estrategia de compra
- Corrección de desviaciones
- Administración, control de stock y merchandising
- Facturación: cobros y pagos

Ventas

- Negociación y ejecución del plan estratégico de ventas
- Resolución de incidencias: Post-venta
- Venta y seguimiento: Telemarketing
- Venta electrónica: Vía web

Logros

- Introducción en venta y seguimiento a Organismos Oficiales
- Mantenimiento e incremento de cartera de clientes
- Puesta en marcha empresa de Reprografía y Artes Gráficas

Free-Lance

1992 - 1993

- Diseño y maquetación de la revista España Hostelería y Turística (1992-1993)

Echave Printing S.L.

1991 - 1997

Responsable de comercio de artes gráficas y suministro para la oficina, desempeñando las siguientes funciones:

- Diseño Gráfico
- Negociación con proveedores
- Gestión de clientes

Hospital Beata María Ana

1988 - 1990

Auxiliar de enfermería en prácticas. Área de Traumatología.

- Atención directa y elaboración de informes de seguimiento a pacientes

Formación Académica

1986 - 1988	Bachiller Colegio Ntra. Sra. de la Consolación
1988 - 1991	Técnico Especialista en Enfermería C. E. González Cañadas

Formación Complementaria

- **Venta Estratégica**, impartido por **MBR Führung & Vertrieb** - 2012
- **Venta Consultiva** - 2008/2009
- **Técnicas de Informes de Evolución de las Ventas** (TPV I-II), impartido por **Mercuri Internacional** - 2008
- **Comunicación Oral**, 55 h. - 2006
- **Técnicas de Venta**, 55 h. - 2006
- **Microsoft Office** (Word, Excel, PowerPoint), 90 h. - 2006
- **Técnicas Profesionales de Venta (TPV 4)** - 2005
- **Creación de Páginas Web**, 80 h. - 2002
- **Herramientas de Diseño Profesional de Páginas Web**, 80 h. - 2002
- **Programación en Internet y Diseño Avanzado de Páginas Web**, 80 h. - 2002
- **Gestión Empresarial en las PYMES y Cooperativas**, 95 h. - 2000
- **Impresión Computer To Plate**, 50 h. - 1999
- **Tratamiento Electrónico de la Imagen** (iniciación), 60 h. - 1999
- **Tratamiento Digital de la Imagen** (avanzado), 60 h. - 1999
- **Diseño Gráfico** (QuarXPress, FreeHand, PhotoShop) - 1992/1994

Idiomas

- Inglés. Nivel Básico

Otros Datos

- Dominio herramientas informáticas de diseño gráfico; PageMaker, QuarXPress, FreeHand, PhotoShop, DreamWeaver, HTML, Flash, entorno PC y Macintosh
- Dominio entorno Office
- Dominio ERP: Siebel, Navision y Microsoft Dynamics

Logros Destacados

- Miembro del Club Europeo Konica Minolta **2022/2023**, el cual acoge a los 100 Account Manager más prestigiosos de Europa - MYKONOS
- Miembro del Club Europeo Konica Minolta **2015/2016**, el cual acoge a los 100 Account Manager más prestigiosos de Europa - JAPON
- Miembro del Club Europeo Konica Minolta **2010/2011**, el cual acoge a los 100 Account Manager más prestigiosos de Europa - BERLIN
- Ganadora del Concurso de Diseño Gráfico "Defiende tus Colores", patrocinado por CANON España S.A. **1993**