



Santiago G.

Badalona

30/06/1968

Profesional con más de 15 años de experiencia en el ámbito de las ventas y el marketing en multinacionales líderes en su sector, prestando asesoramiento tanto a compañías industriales como a empresas de servicios y de tecnología. Amplio bagaje negociando acuerdos comerciales en entorno *upper market*.

Experiencia en desarrollo de negocio y captación de cuentas. Orientado tanto a resultados como hacia el cliente en base a la creación de relaciones rentables y de beneficio mutuo. Interesado en consolidar mi carrera profesional en una empresa referente en el sector del renting.

Experiencia profesional

2018- *Northgate España Plc.*

Coordinador de ventas corporativas Cataluña y Aragón

Coordinando y dando apoyo comercial al equipo de ventas *mid market* y 2 KAM's
Soporte comercial en la actividad diaria y en las acciones sociales a nuestros clientes y potenciales. Negociación y presentación de acuerdos comerciales. Coordinación con otros departamentos: comercial, marketing y operaciones.

2013- *Northgate España Plc.*

Account Manager/Gestor de cuentas.

Desarrollo de negocio. Gestión integral de cuentas. Captación y mantenimiento.
Apertura de mercado. Negociación de acuerdos marco (B2B). Prospección y Segmentación de leads. Gestión de movilidad.

1997-2011 *Hilti Española, S.A. Facturación: 90 millones euros.*

Comercialización de tecnología puntera para la industria mundial de la construcción.

Regional Account Manager.

Apertura de mercado. Fidelización de clientes. Introducción de nuevos productos y servicios. Negociación de acuerdos comerciales. *Gestión de flotas* de herramientas en renting. Consecución de objetivos. Análisis de KPI's. Planificación e incremento del *engagement* de la plataforma de clientes.

1994-1997 *Hilti Española, S.A. Facturación: 60 millones euros.*

Ejecutivo de Cuentas.

Comercial técnico con la función de gestionar la cartera de clientes con orientación a consecución de objetivos, gestión del portfolio de productos, control de la rentabilidad. Apertura de mercado y fidelización de clientes.

Habilidades / Capacidades

Habilidades: **Apertura de Mercado/Fidelización de clientes.**

Crecimiento del 19% de usuarios de servicios *on-line* (2010) y *Renting* (*Fleet Management*, 2004-2010). Incremento de facturación y de cartera de clientes. Crecimiento de las cuentas clave asignadas en un 15% (2003-2007). Captación de Cuentas: *Swissport Spain*, *Texsa*, *Thigsa* (*Teclisa*), *Zebra Facility Services*, *Inet Instalaciones*...

Habilidades: **Comercial Técnico/Asistencia Técnica a clientes.**

Contrato de gestión de bienes de equipo y suministro de soluciones para la instalación integral a AVL 2000, S.L. (100.000 euros,2008). Asesoramiento y coordinación con Dpto. Ingeniería al proyecto de ampliación del *muelle de Levante, Barcelona* (2011) y del *Hospital Sant Joan de Déu, Barcelona* (2011)

Habilidades: **Consecución de objetivos comerciales.**

Logros: TOP 10 nacional de ventas premiado con un viaje a Brasil.

Formación

2012 Negociación Estratégica.

EADA- Escuela de Alta Dirección y Administración.

2012 Postgrado en Dirección Comercial.

EADA- Escuela de Alta Dirección y Administración.

2011-2012 Fundamentos biológicos de la conducta/ Psicología del aprendizaje

Grado en Psicología .Universidad Nacional de Educación a Distancia - U.N.E.D.

1986-1989 Geografía e Historia. Hª Contemporánea.

Universitat de Barcelona (Pendiente de finalizar)

Otros

2013 Business Intelligence. Bureau Veritas Business School

2012 Liderazgo y Dirección de Equipos de Alto Rendimiento.
CFICD.

2009 Practitioner en Programación Neurolingüística.
Mens Venilia.

1995 Fundamentos de Marketing.
Centre d'Estudis FOREM

Idiomas

Castellano: Nativo

Catalán: Competencia bilingüe.

Inglés: Intermedio, en actual formación .

Francés: Intermedio.

Informática

SAP Mobile: usuario.

Office: usuario .