



BELEN D. V. id-52471

EJECUTIVA DE VENTAS

Generación de Leads, Venta telefónica, Venta presencial, Captación y fidelización de clientes, PYMES, Grandes Cuentas y Admon. Pública

EXPERIENCIA:

NVT PHYBRIDGE (Ethernet Technology Switches)

ABRIL 2018 A NOVIEMBRE 2019

Comercial

Desarrollo de negocio. Seguimiento telefónico de leads, captación de clientes. Seguimiento completo del proyecto de venta

Participación en eventos comerciales del sector

VOZ, IMAGEN DATOS Y AUDIO (Mayorista Seguridad)

JULY 2016 TO FEBRUARY 2018

Marketing Comercial

Canal de distribución, e integradores.

Organización Eventos Comerciales, Conferencias, Ponencias

Diseño de marketing promocional y herramientas de venta

Negociación con los medios, campañas publicidad

Diseño y mantenimiento de la web de la compañía

CONSULTANT

JULY 2016 TO FEBRUARY 2018

Consultor Comercial

Búsqueda de oportunidades comerciales

Planificación y ejecución de Consultoría de ventas.

Negociación con el cliente final.

OKI Systems IBERICA

ABRIL 2011 A JULIO 2013

Consultor Comercial

Venta consultiva de producto. Organización, planificación y ejecución del ciclo completo de venta.

Negociación con el canal, presentación de propuestas

Madrid, Spain

Carnet de conducir

IDIOMAS

Español. Nativo

Inglés. Fluido

APTITUDES

- Ética profesional
- Atención al CLIENTE
- Liderazgo
- Generar foco
- Análisis
- Alta capacidad de comunicación

HERRAMIENTAS

- Microsoft Office
- VMS
- TCP/IP
- Salesforce

EDUCACIÓN

- Psicología (3 años)
Univ. Complutense
- Color
(Derby University)
- Strategic sales
techniques
- Team Management
- Presentations techniques
and Spoke person

OKI Systems IBERICA

ABRIL 2003 A MARZO 2011

Comercial preventa y formación

Creación y puesta en marcha del departamento de Formación y Preventa. Organización planificación y formación del equipo.

Definición de necesidades y contenidos.

Soporte preventa especializado

Puesta en marcha plataforma de formación y gestión online

OKI Systems IBERICA

ABRIL 1999 A MARZO 2003

Product Manager

Análisis del mercado y necesidades. Establecer Budget y forecast

Negociación con Fábrica e ingeniería.

Estrategia de precios

Road Shows, ferias, presentaciones y demostraciones de producto

OKI Systems IBERICA

NOVIEMBRE 1997 A MARZO 1999

Comercial de Canal

Prospección y captación de partners en el área designada.

Negociación de condiciones de comercialización, servicios y mantenimiento

Soporte comercial

DIODE (Mayorista Comunicaciones)

NOVIEMBRE 1995 A OCTOBER 1997

Sales Product Manager

Desarrollo de negocio en el canal de distribución IT

Acciones comerciales y de marketing internas y externas

CANON ESPAÑA

FEBRERO 1989 A FEBRERO 1995

Comercial

Prospección y captación de empresas en la zona geográfica asignada, propuesta de ofertas.

Ciclo completo de la venta (prospección, propuesta, negociación, instalación y formación)